POLIROM

Érica Guilane-Nachez

TRANSA, HIPNOZA ȘI AUTOHIPNOZA

Magia comunicării

Érica Guilane-Nachez este doctor în ştiinţe umane, psihoterapeut şi formator în domeniul dezvoltării personale şi al comunicării. A scris lucrarea *Vous n'aimez pas ce que vous vivez? Alors changez-le!* şi este coautoare a volumului *Mêlons-nous de nos affaires!*. De aceeaşi autoare, la Editura Polirom a apărut *Şansa e de partea ta! Metode şi tehnici de autocunoaştere* (2003).

Érica Guilane-Nachez, *Communiquer avec les autres c'est facile!*, Les Éditions de l'Homme, 1998
© 1998, Les Éditions de l'Homme, une division du groupe Sogides
© 2004 by Editura POLIROM, pentru prezenta traducere

www.polirom.ro

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4, P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37; P.O. BOX 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

GUILANE-NACHEZ, ÉRICA
Transa, hipnoza şi autohipnoza: magia comunicării / Érica Guilane-Nachez; trad. de Marius Roman şi Iulian Toma – Iaşi: Polirom, 2004

280 p.; 21 cm – (Hexagon. Practic)

ISBN: 973-681-592-7

I. Roman, Marius (trad.)
II. Toma, Iulian (trad.)

159.962

Printed in ROMANIA

Érica Guilane-Nachez

TRANSA, HIPNOZA ŞI AUTOHIPNOZA

Magia comunicării

Traducere de Marius Roman şi Iulian Toma

POLIROM
2004

Prolog

Fata e singură în munţi. E noapte. Copacii foşnesc sub ochiul intens al lunii – e frig, iar umbrele se furişează ca nişte stafii...

Deodată...

Un chip groaznic de urît, întrezărit pentru o secundă, acolo, în dreapta!

Frică!

Fata se crispează, se ghemuieşte. Tremură. I-ar fi plăcut să se afle altundeva – oriunde, numai aici nu.

„Ţi-ar fi plăcut să te afli altundeva! Asta gîndeşti acum!", tună o voce aspră.

Şoc! Acolo, dinaintea ei, se iveşte o creatură înaltă. Seamănă cu un om, dar nu este: capul e prea mare, nasul uriaş, iar ochii trimit văpăi de pe un chip tăiat parcă din topor.

Înlemnită de frică, fata se întreabă dacă făptura aceea o va face bucăţele sau o va duce într-o peşteră.

„Vasăzică tocmai îţi spui că fie te voi sfîşia, fie te voi răpi... Am să mă gîndesc..."

Fata nu răspunde, însă îşi zice că ar putea să fugă.

„Chiar crezi că poţi fugi de mine? Niciodată n-ai să reuşeşti, nu te amăgi."

Fără să vrea, fata începe să tremure. Crede că făptura are s-o ucidă pe loc.

Creatura izbucneşte în rîs:

„Nu, nu: eşti prea frumoasă ca să te omor. Nasul tău mititel e puţin caraghios, desigur, dar, în mare, se poate uita cineva la tine. Aşa că am să te duc la coliba mea".

Fata cochetează cu ideea că ar putea cumva să-şi păcălească adversarul, de vreme ce pare sensibil la frumuseţea ei.

Vocea făpturii izbucneşte aspru:

„Oamenii ăştia! Se cred aşa de isteţi! N-au habar de nimic, dar cred că pot să păcălească un duh al muntelui, un Tengu... Oricum, eşti nu doar frumoasă, ci şi curajoasă. Asta-mi place. Pot să te duc chiar acum dacă vreau, dar îţi propun un joc. Ai observat că-ţi ghicesc toate gîndurile? E unul dintre darurile pe care le au chiar şi cei mai nepricepuţi dintre noi. Iată regula jocului: gîndeşte ce vrei tu. Dacă o singură dată nu reuşesc să-ţi citesc gîndul, cîştigi: te voi lăsa în pace şi voi pleca. Dar dacă pierzi, te voi lua cu mine şi vei fi a mea".

Duhul Tengu pare să fie foarte mulţumit de sine însuşi – şi se vede treaba că-i face plăcere să-i arate fetei darurile sale. De altfel, nu-i lasă nici o şansă:

„Începem", spune.

„Te gîndeşti că nu sînt un zeu şi că aş putea fi tras pe sfoară", gîgîie.

„Te gîndeşti că va veni cineva să te scoată din situaţia asta neplăcută – nici o şansă!"

„Te gîndeşti că trebuie să fie ceva la care să te gîndeşti."

„Te gîndeşti că sora ta are o aluniţă pe sînul stîng."

„Te gîndeşti că e îndrăgostită de băiatul cel mare al măcelarului."

„Te gîndeşti că mama ta va fi foarte necăjită dacă te răpesc."

„Te gîndeşti că nu mai ştii ce să gîndeşti ca să nu ghicesc."

Duhul Tengu se apropie, e la mai puţin de un metru de ea, ochii îi sînt din ce în ce mai învăpăiaţi, iar răsuflarea i-e caldă şi miroase a lut.

„Te gîndeşti că nu vei ieşi cîştigătoare din jocul nostru."

„Te gîndeşti că te voi lua cu mine", spune el şi-şi întinde braţele.

„Te gîndeşti că ai pierdut", anunţă rîzînd.

În acel moment, fata aproape că leşină şi cade la pămînt, loveşte cu mîna un buştean ce sta să-şi piardă echilibrul; acesta loveşte nasul cel lung al duhului Tengu, care era deja aplecat asupra ei.

Duhul muntelui se ridică, uluit: „Cum ai făcut asta? Întotdeauna ghicesc ce vor face oamenii – pînă acum n-am întîlnit pe nimeni care să facă ceva pe negîndite!... Hotărît lucru, nu toţi oamenii sînt neghiobi!".

Duhul reflectează, se uită la fata care îşi revine în simţiri, ezită... Apoi:

„Voi regreta că nu te-am luat cu mine de prima dată, fiindcă eşti într-adevăr o fată foarte inteligentă, iar acum îmi placi şi mai mult. Chiar că am fost un prost! Ar fi trebuit să mă folosesc şi de alte daruri

de-ale mele, de exemplu, să te hipnotizez şi să te-aduc la mine, fără ca tu să opui rezistenţă; sau un altul... Dar plăcerea jocului m-a subjugat şi am pierdut... Astea-s regulile, cu-atît mai rău pentru mine, cuvîntul dat nu poate fi luat înapoi!".

Timp de o clipă tace, apoi adaugă pe un ton solemn:

„Meriţi o favoare deosebită, căci m-ai învăţat ceva. Am să-ţi dezvălui o mică parte din ştiinţa duhurilor Tengu, ca să mă ţii minte toată viaţa. Ascultă-mă bine. Atunci cînd noi, duhurile Tengu, învăţăm să citim gîndurile cuiva, ne deprindem să-i cercetăm cu multă atenţie chipul. *Gîndurile cuiva i se pot citi pe chip*. Mai întîi, încearcă să imiţi cît mai exact posibil expresiile persoanei pe care vrei s-o ghiceşti: vei ajunge să gîndeşti ca ea.

După aceea, îţi voi spune cum să vorbeşti, ce cuvinte să foloseşti sau nu, aşa încît să ajungi acolo unde vrei. Apoi, trebuie să ştii să-ţi foloseşti vocea – care e plăcută! – şi să înţelegi *puterea* cuvîntului rostit.

Am să te învăţ acum aspectele cele mai simple ale acestor lucruri – dar, pentru un om, ele ajung cu prisosinţă. Încearcă şi vei vedea: toată lumea îţi va mînca din palmă!".

O oră mai tîrziu, după ce şi-a încheiat expunerea, duhul Tengu conchide şi spune:

„La revedere, fetiţo. Îţi voi duce lipsa acolo, în singurătatea colibei mele!".

Şi dispare grabnic printre copacii pădurii. Nu mult după aceea, apare şi bătrînul cărbunar, tatăl fetei:

„Am întîrziat, fetiţa mea, tot drumul mi-a fost frică să nu fi păţit ceva. Te simţi bine?".

„Da, tată. Merg să pregătesc de mîncare."

În timpul cinei, fata nu spune nimic. Reflectează la lucrurile tocmai învăţate şi, din cînd în cînd, priveşte fix la chipul tatălui ei...

Introducere

Spuneţi-mi: v-ar plăcea să aveţi nişte daruri asemănătoare cu cele ale duhului Tengu? Da, fără îndoială. Căci dacă aţi fi capabili de o asemenea performanţă, aţi fi numărul unu în sfera contactelor umane, nu-i aşa? Ei bine, ca şi fata din poveste, puteţi să dobîndiţi ceva similar darurilor nepreţuite ale acelui Tengu.

Povestea tradiţională japoneză de mai înainte ne vorbeşte despre comunicare. Cartea pe care o aveţi în mînă tot despre comunicare vă vorbeşte. Mai mult: vrea să vă înveţe să comunicaţi la „superlativ", să vă înţelegeţi „sută la sută" interlocutorul, astfel încît „fluxul să treacă" din ce în ce mai bine, iar contactele dumneavoastră să fie lesne de realizat, fertile şi pozitive.

Poate că nu veţi reuşi să citiţi *perfect* gîndurile interlocutorului dumneavoastră doar observîndu-i chipul (la urma urmei, nu sînteţi un Tengu coborît din munţi!), însă, în paginile care urmează, veţi învăţa multe dintre secretele acestuia: cum să comunicaţi din ce în ce mai bine cu semenii dumneavoastră, cum să-i înţelegeţi şi să-i convingeţi.

Comunicarea este una dintre cheile succesului şi ale fericirii. Cuvîntul *comunicare*, aici, indică, în principal, schimburile interpersonale: dumneavoastră şi „celălalt", dumneavoastră şi ceilalţi. O lume infinit de vastă, dat fiind că această comunicare face parte din viaţa de zi cu zi a fiecăruia, a voastră şi a mea: de dimineaţă pînă seara comunicaţi. Fie cu partenerul de viaţă ori cu copiii, cu anturajul ori cu prietenii dumneavoastră, fie cu colaboratorii, clienţii, şefii ori subordonaţii dumneavoastră, fie, în sfîrşit, cu măcelarul din colţ, cu bancherul căruia îi cereţi un împrumut, cu publicul din sală, atunci cînd faceţi o prezentare,

ori cu membrii asociaţiei dumneavoastră, atunci cînd le propuneţi un proiect...

Să ştii să comunici bine cu ceilalţi, să stăpîneşti principiile, regulile, tehnicile şi trucurile din comunicare, toate acestea reprezintă nişte avantaje formidabile atît pentru a reuşi, cît şi pentru a fi fericit.

Mai mult: comunicarea nu are loc doar cu ceilalţi. Într-adevăr, ea comportă un aspect important şi deseori neglijat: comunicăm şi cu noi înşine. Una dintre cele mai mari puteri pe care le aveţi se ascunde în chiar acest din urmă enunţ: puterea de a comunica cu sine însuşi, pentru a avea acces la resursele, la înzestrările şi capacităţile ascunse în adîncurile dumneavoastră. A comunica în mod fecund, pozitiv şi înfloritor cu ceilalţi şi cu sine însuşi, iată ce vă propun cunoştinţele aşa-numitului Training Neuro-Programat[1], pe care vi le împărtăşesc aici.

Cartea de faţă intenţionează aşadar să vă explice comunicarea cu ceilalţi şi cu sine şi să vă facă să excelaţi în ea. Pentru aceasta, ajunge să mă însoţiţi pas cu pas şi să faceţi exerciţiile pe care vi le propun: ele *vă vor antrena*. Fiindcă, în fond, o bună comunicare trebuie să devină pentru dumneavoastră ceva uşor şi spontan, iar în acest scop nu trebuie decît să vă antrenaţi. Altădată aţi învăţat să mergeţi, să coborîţi o scară, să înotaţi, să conduceţi o maşină, să vorbiţi, să scrieţi... Iar astăzi mergeţi, înotaţi, conduceţi, vorbiţi şi scrieţi fără să vă mai gîndiţi măcar la asta. Tocmai la această lejeritate, la această naturaleţe trebuie să ajungeţi în comunicare: ea să devină aproape automată.

1. Training-ul Neuro-Programat (TNProMC) este o sinteză ce înglobează metode terapeutice şi de extindere a personalităţii. Tehnicile sale cuprind transele, hipnoza ericksoniană, Programarea Neuro-Lingvistică (PNL), precum şi noua comunicare. Mijloacele şi tehnicile sale au în vedere dezvoltarea personalităţii, depăşirea limitelor şi a problemelor dumneavoastră psihologice, precum şi faptul de a comunica din ce în ce mai bine cu sine însuşi şi cu celălalt. În lucrarea de faţă, doar acest din urmă aspect al TNProMC este tratat amănunţit.

Care sînt avantajele?

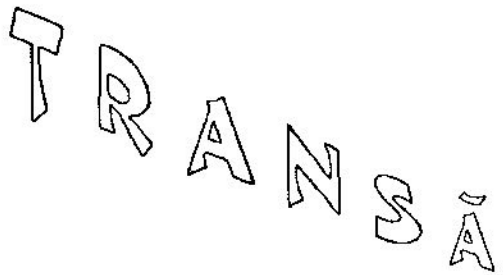
Iar dacă vă veţi întreba ce veţi cîştiga concret din acest antrenament, iată cîteva idei:

- veţi cîştiga multă *linişte*, *armonie* şi *plăcere* în contactul cu celălalt;
- veţi dobîndi anumite *puteri*: puterea de a convinge, de a înţelege şi de a vă face înţeles şi apreciat;
- în sfîrşit, veţi dobîndi *unele atuuri considerabile*, care vă vor ameliora reuşita în toate domeniile (sentimental, relaţional, profesional).

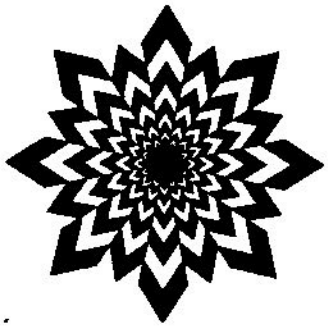
Merită osteneala să porniţi în aventură, nu-i aşa?

Ca în orice aventură care se respectă, veţi întîlni în aceasta cîteva aspecte oarecum neaşteptate. Citindu-le, unele fragmente din carte vă vor părea mai bizare decît altele. La urma urmei, puterea unui Tengu e foarte ciudată pentru o fiinţă omenească! De asemenea, se poate întîmpla să vă simţiţi puţin dezorientat, confuz, ori să găsiţi că vorbesc într-o limbă „specială". Toate acestea au scopul de a vă familiariza *din interior* cu puterea comunicării - dar fiţi liniştiţi: totul se va limpezi la timpul şi locul potrivit. Nu există nimic mai bun decît să trăieşti lucrurile tu însuţi, nu-i aşa?

Veţi găsi totodată în carte „clipe de odihnă", *recreaţii*. Este vorba de exerciţii practice care vă vor face bine şi vă vor învăţa multe lucruri. Astfel, dacă doriţi cu adevărat - de vreme ce cartea vorbeşte şi de hipnoză, nu numai de comunicare -, puteţi, în timpul lecturii, *să intraţi* în



pentru ca apoi *să ieşiţi* din ea cînd întîlniţi simbolul de mai jos:



Trezeşte-te !

Într-o zi, cineva mi-a spus: „Hipnoza este punctul culminant al comunicării". Şi am tot mai mult impresia că este absolut adevărat...

Ce s-ar întîmpla dacă aţi folosi anumite forme de hipnoză în contactele cu ceilalţi? Vă puteţi imagina ce v-ar aduce acest lucru? Sigur că puteţi...

Aşadar? Sînteţi gata să porniţi în aventură?

Prima parte

Comunicare şi magie

Comunicarea e ceva magic

De l-aş avea pe Thot lîngă mine în fiecare dimineaţă!
Vino, cuvînt divin, să pot glăsui cum se cuvine.

POEM DIN EGIPTUL ANTIC

Deoarece comunicarea are ceva magic, vreau să aşez această carte sub aripa protectoare a unei divinităţi antice, zeul Thot. De ce Thot? Pentru că el este Maestrul comunicării: maestrul înţelegerii, al înţelepciunii şi al tainelor; maestru al cuvîntului potrivit; maestru al exprimării şi al scrierii corecte, maestru al persuasiunii. Dar în special maestru al „cuvîntului magic", cel care dă viaţă şi forţă atît lumii, cît şi elementelor, cel care încîntă (în toate sensurile), cel care creează.

Thot, zeul verbului creator şi al magiei... El dă un nume, iar ceea ce este numit astfel prinde viaţă. Numeşte soarele şi îl face astfel să existe. Numeşte lumea şi, prin cuvîntul şi ordinul dat, lumea ia naştere. Ordonă mişcarea tuturor lucrurilor, celeste şi pămînteşti – şi aşa este. Numeşte legile şi hotărăşte ceea ce este drept – şi aşa este. Numeşte locul exact al fiecărui zeu – şi aşa este. Numeşte toate cele ce vindecă şi rănesc, regenerează şi ucid – şi aşa este. Numeşte diviziunile timpului şi ale spaţiului – şi aşa este.

Magician redutabil, căci cunoaşte puterea creatoare a limbajului, el dă viaţă la ceea ce vrea să vadă luînd naştere, şi aceasta prin simplul fapt de a da un nume: demiurgul creează lumea *rostind-o*.

Se pare că unele secrete de nepătruns ale acestei rostiri s-au pierdut, de 6 000 de ani, undeva între Thot şi noi. Nu ştim să creăm lumea cu verbul nostru – dar poate că ar trebui mai curînd să spunem: nu *mai* ştim să creăm lumea cu verbul nostru...

Să ne străduim atunci să folosim cît mai bine ceea ce ne-a fost lăsat ca moştenire din rostirea magică. Să redescoperim ceea ce ne stă în putinţă şi să căutăm, să căutăm din nou şi mereu ceea ce am putea redescoperi. În acest scop, să scormonim în nisip, chiar acolo unde se găsea Hermopolis, oraşul lui Thot: legenda vorbeşte de nişte cavouri tainice, unde sînt ascunse nepreţuitele papirusuri scrise chiar de mîna zeului. Doar ele ne vor oferi cuvîntul din urmă despre... tot.

Chiar şi aşa, fiind ceea ce este, omul a reuşit, în decursul acestor 6 000 de ani, să pună mîna pe o parte din preţioasele papirusuri. Să aruncăm o privire peste ceea ce avem. Căci dacă nu putem crea lumea, să creăm prin comunicare armonia, plăcerea şi avantajele spre care aspirăm. Printre rămăşiţele moştenirii lui Thot, putem afla nenumărate cunoştinţe, energii şi puteri.

Cuvîntul rostit este viu

Cuvîntul rostit, magic sau nu, are totdeauna în vedere un interlocutor sau un efect... Cuvîntul, ca şi magia, este totdeauna bipolar (operatorul şi scopul vizat, emiţătorul şi receptorul, cel care vorbeşte şi cel care ascultă, actorul şi „pacientul"). În caz contrar, e inutil. Se transformă în solilocviu şi se învîrte în jurul cozii, rigid şi mort, fără o posibilă deschidere şi îmbogăţire: nu mai avem de-a face cu un cuvînt, ci cu o mestecare în gol.

Dar cuvîntul viu presupune un eu şi un tu[1], precum şi o interacţiune între cei doi. Atunci apare ceva similar creaţiei: verbul creează o dinamică, provoacă reacţii complexe de du-te-vino între cei doi poli. Aceasta este comunicarea, uneori chiar magică.

Prin urmare, cartea de faţă vă vorbeşte despre magia comunicării interpersonale, despre magia contactelor umane reuşite şi fericite. Iar acum, permiteţi-mi să vă dau propria mea definiţie a magiei.

Încă din timpuri străvechi, *magia* a avut întotdeauna ca obiect *schimbarea* unor elemente din lume, spre binele omului. Finalitatea ei

1. Acest „tu" poate fi mai mulţi „tu" şi, de asemenea, aşa cum vom vedea la sfîrşitul cărţii de faţă, unul dintre aspectele Eului. În acest din urmă caz, dialogul urmăreşte stimularea unui efect, spre a se obţine unele avantaje pentru ansamblul Eului.

a fost de fiecare dată *să distrugă* limitele şi rigidităţile impuse de frustrări, sărăcie, eşecuri şi inerţii, spaţiu, distanţe, materie şi timp, în sfîrşit, de separarea dintre fiinţe şi lucruri. Obiectivul ei permanent a fost acela de *a aduce în trăirea fiinţei umane mai multe mijloace de acţiune*, mai multe satisfacţii şi realizări, mai multe puteri. Scopul ei dintotdeauna a fost *modificarea realităţii trăite*. Ea a avut mereu în vedere un *a avea mai mult*, un *a fi mai mult*, un *a putea mai mult*, un *a trăi mai mult*...

Aceste afirmaţii pot fi aplicate şi *comunicării interpersonale*:

- ea poate avea ca obiect schimbarea unor elemente din mediul înconjurător, modificînd astfel înţelegerea pe care o avem asupra lor;
- poate avea ca finalitate distrugerea limitelor şi a rigidităţilor, ducînd la mai multe cunoştinţe;
- poate căuta să rupă cercul vicios al frustrărilor, al eşecului, al sărăciei, al inerţiilor şi al singurătăţii;
- poate viza diminuarea intervalelor de spaţiu şi de timp, a distanţei dintre fiinţe;
- poate avea obiectivul de a spori mijloacele de acţiune, realizările, puterile;
- poate modifica realitatea trăită, adică imaginea pe care ne-o facem despre ea;
- poate să aducă un plus de bunuri, de fiinţă, de putere şi de viaţă...

Iată o definiţie etimologică a cuvîntului *comunicare*: a pune în comun, a da, a împărtăşi. Cît despre comunicarea interpersonală:

- ea este un *schimb* de informaţii între două (sau mai multe) părţi;
- este o *interacţiune* între două (sau mai multe) părţi, pe baza schimbului de informaţii;
- pe lîngă aspectul conştient, *acţiunea ei ajunge pînă la straturile inconştiente*;
- poate produce *reacţii care nu sînt controlate de conştient*: de exemplu, la capitolul biochimiei organice[1];

1. În urma unui singur cuvînt pronunţat, este emisă o secreţie de adrenalină, cu toate consecinţele aferente: zbîrlire, acceleraţie cardiacă, tensiune musculară, modificare a faciesului etc.

- *provoacă modificări la nivel mental*: diferenţele dintre starea de dinaintea comunicării şi cea de după.

De fapt, atunci cînd mentalul cuiva acceptă o informaţie, e ca şi cum în organism s-ar instala un corp străin. Avem aici o concepţie[1] întru totul logică, fiindcă atunci cînd vă interesează o idee o şi asimilaţi, iar aceasta ocupă un loc în interiorul dumneavoastră, modifică ceea ce este deja prezent şi continuă să se răspîndească, deoarece o comunicaţi şi semenilor. Iar aceştia, oricît de puţin ar fi de acord cu noul concept, îl transmit, la rîndul lor, mai departe. Comunicarea acţionează aşadar ca un fel de epidemie, generînd transformări în chiar inima oamenilor şi a lumii.

Astfel, ca şi magia, comunicarea creează schimbări.

Orice formă de viaţă este schimbare: nimic nu e static. Nimic nu trebuie să fie imobil, altfel stagnează. A trăi înseamnă mişcare, evoluţie, comunicare.

Căci *a trăi* nu înseamnă să stai singur, fie şi în spatele porţilor din aur masiv ale unui palat din *O mie şi una de nopţi*. *A trăi* înseamnă neapărat a fi în contact cu cineva. Fără îndoială că pustnicul sau călugărul trăiesc intens în singurătate... dar sub privirea divinităţii. Falsă singurătate deci, umplută de pretutindeni de comunicarea cu Sacrul.

Nu, *a trăi* nu înseamnă să vegetezi de unul singur, ci să fii în interacţiune cu celălalt, cu ceilalţi. *A trăi înseamnă a comunica.*

Iar a trăi din plin înseamnă a comunica din plin. Sartre a spus o dată: „Infernul sînt ceilalţi". Dar infernul sînt ceilalţi doar în măsura în care nu ştii să te porţi cu ei. O persoană care se pricepe să comunice ştie să facă din schimbul cu ceilalţi nişte colţuri de paradis, momente de plăcere, clipe de entuziasm şi de convingere, uneori chiar şi minuni. O persoană care se pricepe să comunice face tot mai rodnică viaţa sa şi a interlocutorilor săi. O persoană care se pricepe să comunice... iată ce veţi fi la sfîrşitul acestei cărţi.

1. Este vorba despre fascinanta teorie elaborată de către geneticianul Richard Dawkins în *Le Gène égoïste*, Paris, Éditions Armand Colin, 1990.

Magia comunicării creează succesul

S-au făcut numeroase cercetări pentru a putea înţelege eşecul. S-a realizat astfel că 80% dintre oamenii care eşuează (sentimental sau profesional) ajung la acest trist rezultat deoarece nu reuşesc să cultive relaţii pozitive cu semenii. Carenţa în comunicare este elementul determinant. De asemenea, lucrările demonstrează că succesul în carieră se poate defini în multe cazuri astfel: 25% prin cunoştinţele intelectuale, abilităţile şi bagajul din domeniul respectiv, iar 75% (!!!) prin aptitudinea de a stabili raporturi umane de bună calitate.

Universitatea Purdue din Statele Unite a întreprins timp de cinci ani un studiu asupra studenţilor care au obţinut diplome de ingineri. Cercetătorii au stabilit trei categorii de studenţi:

A) cei care au obţinut în timpul şcolii cele mai bune note;
B) cei care au obţinut cele mai slabe note;
C) cei care au fost consideraţi cei mai buni în planul aptitudinii de a stabili contacte umane.

Cercetătorii doreau să afle dacă una dintre aceste categorii cîştiga mai mulţi bani decît alta. Iată rezultatul analizei lor:

- între A şi B nu exista nici o diferenţă semnificativă a veniturilor anuale;
- între A şi C exista în medie un venit cu 15% mai mare al lui C faţă de A;
- între B şi C exista în medie un venit cu 35% mai mare al lui C.

Comunicarea ne apropie de tot ce e bun şi demn de dorit

Fiecare dintre noi are ceva de vîndut: cariera şi reuşita se bazează pe acest enunţ. Îţi poţi vinde talentul, muşchii, priceperea, competenţele sau ideile. În societatea noastră, atunci cînd nu ai nimic de vîndut, nu mai există muncă, nici carieră ori reuşită şi deci nici bani. Totodată,

în zorii acestui secol XXI, poate mai mult decît în alte vremi, trebuie să ştii să te redresezi, să te pui în discuţie, să-ţi desăvîrşeşti atuurile, să-ţi ascuţi armele. Sînt şase miliarde de oameni pe Pămînt: concurenţa e feroce. Iar aptitudinea de a comunica poate să facă diferenţa.

Pe lîngă bunurile materiale şi obiectele fabricate, fiecare dintre noi doreşte totodată să obţină: consideraţie, dialog, plăcere de a trăi, iubire împărtăşită, apreciere a sinelui, stima celuilalt... Şi în acest caz, aptitudinea de a comunica reprezintă cheia succesului.

Aşadar, priceperea în comunicare are în ea ceva miraculos: îţi permite să-ţi cîştigi mai bine viaţa şi să înfloreşti. Dar trebuie oare să ne mire aceasta? Închipuiţi-vă un vînzător de automobile avînd o expresie posacă. Sau pe medicul dumneavoastră care, în loc să fie binevoitor, vă întîmpină cu un chip sumbru şi cu privirea absentă. Imaginaţi-vă colaboratorul care vă întîmpină glacial sau patronul ce nu ascultă ce spuneţi. Nu cred că m-aş înşela dacă aş spune că vînzătorul de automobile nu va face avere, medicul îşi va pierde pacientul, colaboratorul va încasa un perdaf, iar relaţiile profesionale cu patronul nu vor fi deloc amicale... Iar dacă acest soi de atitudine se vădeşte unul obişnuit, nu există nici o şansă ca succesul şi reuşita să decurgă din ea.

Desigur, în viaţă nu există doar munca! Sentimentele – iubire, prietenie, tandreţe, afecţiune – sînt pilonii esenţiali ai existenţei noastre. Imaginaţi-vă acum următoarele: partenerul de viaţă vă vorbeşte fără să vă privească; copilul vă trînteşte uşa în nas; mama vă spune: „Niciodată nu vei fi în stare să...!"; prietenul îşi bate joc de dumneavoastră în public; sau chiar dumneavoastră înşivă uitaţi să ascultaţi persoana pe care o iubiţi... În aceste cazuri, presupun că relaţia dumneavoastră sentimentală va avea de suferit, că neînţelegerea dintre dumneavoastră şi copil va creşte, că veţi fi iritat la vederea mamei dumneavoastră, că vă veţi aştepta prietenul după colţ ca să-i plătiţi cu aceeaşi monedă şi că soţul/soţia se va simţi neglijat(ă): adio comunicare!

E atît de evident, nu-i aşa?

Şi totuşi, în domeniul comunicării, multe lucruri evidente nu sînt luate în considerare şi aplicate. De ce? Pentru că nu sîntem învăţaţi să comunicăm. Sîntem paraşutaţi în viaţă cu o groază de cunoştinţe, din care multe nu ne folosesc la nimic, dar nimeni nu se gîndeşte să ne înzestreze cu atuurile comunicării. Ce paradox, cînd ştim că viaţa privată şi cea profesională sînt strîns legate de nenumărate reţele de contacte umane!

COMUNICAREA ESTE AŞADAR CHEIA FERMECATĂ

Să facem o scurtă recapitulare. Aptitudinea de a comunica este una dintre valorile capitale pentru reuşita în următoarele domenii:

- iubirea şi viaţa sentimentală;
- contactele umane private;
- munca şi cariera;
- negocierile de orice tip;
- raporturile cu indivizii şi cu grupurile;
- dezvoltarea de sine şi a propriei persoane;
- echilibrul şi bucuria de a trăi;
- plăcerea de a te şti înzestrat cu atuuri, pentru a aborda practic toate aspectele vieţii.

Comunicarea se învaţă

Nu trebuie ca acest talent să fie înnăscut: el este dobîndit, învăţat. Magia comunicării înseamnă:

- să cunoşti principii;
- să stăpîneşti tehnici;
- să foloseşti şiretlicuri;
- mult bun-simţ.

Magia comunicării mai înseamnă:

- să nu-ţi fie teamă de cuvinte – dar să ştii să alegi cuvintele potrivite;
- să întrebuinţezi atitudinea, vocea, expresivitatea gesturilor şi a feţei într-un mod bine determinat;
- să stăpîneşti anumite aspecte ale limbajului;
- să fii conştient că în orice comunicare există elemente de natură hipnotică;
- să-ţi aminteşti că orice comunicare generează schimbări şi deci să te hotărăşti asupra scopurilor în comunicare şi a strategiilor inerente.

Să începem acum să descifrăm secretele lui Thot. Capitolul următor vă va dezvălui conţinutul celui de-al 24-lea sul de papirus, găsit în nisipul din subteranele oraşului Hermopolis. Pregătiţi-vă să fiţi... şocaţi!

Manipularea se găseşte pretutindeni

Iertaţi-mă, dar în cel de-al 24-lea sul de papirus al lui Thot este vorba despre un concept întru totul dezagreabil şi, chiar mai rău, el vă vorbeşte despre un anumit bine. Cred că aici se impun cîteva explicaţii.

Să fii lucid înseamnă să nu-ţi acoperi ochii în faţa evidenţei: în orice comunicare există manipulare[1]. Termenul este atît de peiorativ, încît unii preferă să traducă *manipularea* prin „influenţă". Dar, aşa cum am spus, să nu ne fie frică de cuvinte: dacă putem *influenţa* cu onestitate, trebuie la fel de bine *să manipulăm* cu onestitate!

În orice comunicare există manipulare: aceasta vrea să spună că noi toţi sîntem nişte persoane care manipulează... dumneavoastră, eu, el, ea, noi, ei... E bine să aveţi în memorie această noţiune, măcar pentru a dejuca încercările de manipulare „fără onestitate" cărora le puteţi fi victimă. Dar şi pentru a fi corecţi cu dumneavoastră înşivă. Pentru a evita unele greşeli. Pentru a veni în ajutorul semenului. În sfîrşit, pentru oricare alt scop pe care conştiinţa vi-l va indica.

Capitolul de faţă vă va vorbi despre manipulare. Încă o dată, să nu ne temem de cuvinte – nu muşcă! Permiteţi-mi să-l folosesc pe acesta fără nici o *intenţie peiorativă*.

Medici, profesori, părinţi, fii şi fiice...

Manipulare... Cuvîntul teribil a fost pronunţat! Şi ce poate fi mai neplăcut decît să fii manipulat? Desigur, nimeni nu doreşte asta.

Nimeni?...

1. Desigur, cuvîntul are aici sens figurat.

În practica mea terapeutică, oamenii mă plătesc pentru a-i ajuta să se simtă din ce în ce mai bine în pielea lor. Cu alte cuvinte, îmi dau bani pentru ca eu să-i manipulez. Căci abordările terapeutice, direct sau indirect, conţin întotdeauna unele aspecte de manipulare aflate în slujba unei stări mai bune a clientului.

Cît despre profesorii copilului dumneavoastră, care-i bagă cu de-a sila în cap o mulţime de cunoştinţe pe care acesta poate nu are chef să le însuşească, ce fac ei, de fapt? Vă manipulează scumpa odraslă.

Doctorul care îi spune bolnavului: „Nu e chiar aşa de grav" (pentru ca apoi să-i spună soţiei: „Îmi pare rău, boala e în stadiul final") îşi manipulează şi el, într-un fel, pacientul.

Dumneavoastră înşivă, atunci cînd îi spuneţi jumătăţii dumneavoastră: „Ce-ar fi dacă am merge în seara asta la cinema? Rulează ultimul film al lui Alan Parker", tocmai încercaţi s-o manipulaţi!

Sau cînd îi spuneţi fiului: „Dacă obţii diploma, vei avea o motocicletă" sau, dimpotrivă: „Dacă pici la examene, nu vei mai merge în excursia din Grecia cu prietenii tăi!" (şi aici, încercare de manipulare).

Trebuie să acceptăm evidenţa: manipularea este inerentă *oricărei* comunicări, de orice natură ar fi ea. Comunicare cu sine însuşi, cu altul, cu alţii. Dar poate încă nu mă credeţi. Cum e foarte important să ne armonizăm punctele de vedere ca să puteţi profita la maxim de conţinutul acestei cărţi, permiteţi-mi să vă mai ofer cîteva exemple:

- bolnavul către medic: „Doctore, spuneţi-mi că nu e grav";
- fiica îi spune tatălui: „Dacă mă laşi să ies sîmbătă seara pînă la miezul nopţii, îţi promit că voi lua cel puţin nota 8 la compunere";
- mama către fiu: „Du gunoiul acum, că dacă nu...!";
- măcelarul, clientei sale: „Nu mai am antricot. Vă pot oferi în schimb acest superb filé?";
- cerşetorul adresîndu-se trecătorului: „Dacă nu-mi puteţi da un dolar, măcar cincizeci de cenţi, vă rog";
- profesorul către elev: „Ar trebui să-ţi pregăteşti mai bine lecţiile, altfel nu vei trece clasa";
- profesorul către studenţi: „Teoria Haosului pune în discuţie viziunea laplaciană a unui «univers-ceasornic»...";
- patronul către angajat: „Dupond, raportul trebuie să fie la mine pe birou mîine la prînz cel tîrziu: e urgent";

- angajatul către patron: „Aş putea să-mi iau liber pe 15? Ştiu că e mult de lucru atunci, dar îmi mărit fata";
- prospectul către clientul potenţial: „Datorită acestui stagiu de informatică, veţi dobîndi numeroase competenţe în domeniul multimedia".
- afişul publicitar către consumator: „Săpunul Bleu-Rosé este săpunul celor rafinaţi";
- crainicul de la radio: „Primăvara aceasta, tendinţele generale ale modei sînt spre verdele deschis şi galbenul aprins";
- dumneavoastră către sine: „Sper că problema se va rezolva"; „Mă întreb dacă Marie-Josée îşi va da seama că nu are dreptate în această chestiune"; „Nu iese fum fără foc"; „Doi şi cu doi fac patru"; „Îmi voi cumpăra ceva special, şi anume..."; „Ultimul disc al celor de la I Muvrini e genial!"; „Cred că niciodată n-are să-mi vină în minte să manipulez pe cineva!" etc.

Să analizăm împreună

Aş putea continua mult timp enumerarea, însă mă opresc aici. Dacă analizaţi toate aceste dialoguri, toate aceste elemente ale comunicării care apar foarte frecvent şi cuprind multe laturi ale vieţii noastre de zi cu zi, vă veţi da seama că o umbră de manipulare (nu neapărat conştientă şi nici măcar criticabilă, dar perfect reală) apare în toate frazele de mai sus.

Profesorii îşi „manipulează" elevii şi studenţii pentru ca aceştia să adere la ceea ce se predă – *reuşita la examene de asta depinde*.

Părinţii îşi „manipulează" copiii, *pentru binele lor*, desigur, în majoritatea cazurilor. Dar tot manipulare se cheamă.

În dialectica patron-angajat: manipulare.

În raporturile clienţi-furnizori: („Atenţie: comanda mea trebuie să ajungă înainte de...").

În dialogul medic-bolnav: „Doctore, spuneţi-mi că nu e grav".

Între soţi, între prieteni: manipulare („Te iubesc" este sincer şi plin de elan altruist – dar implică şi faptul că e de dorit ca celălalt să răspundă la fel). Chiar şi în complimentele *conştient dezinteresate* există o nuanţă de manipulare: „Rochia asta roşie ţi se potriveşte de minune" înseamnă şi „Ar trebui – ai putea – să îmbraci mai des rochia asta, ca să-mi facă plăcere".

Chiar şi difuzarea aparent obiectivă de informaţii implică o formă de manipulare; ea disimulează celelalte informaţii care ar nuanţa ştirea: „Tot în această primăvară, alţi creatori de modă şi-au bazat colecţiile pe rozul deschis şi pe goliciunea spatelui".

Publicitatea, fără îndoială, ne manipulează: nimeni nu se îndoieşte de asta. Dar de ce nu? Săpunul Bleu-Rosé poate că este efectiv mai rafinat decît săpunul Gris-Noir – care este mai eficace pentru pielea iritată. Fiecare să judece de unul singur.

Şi dumneavoastră înşivă vă manipulaţi: pentru a vă convinge de un lucru („Îmi voi cumpăra ceva special"); pentru a vă linişti („Sper că problema se va rezolva"); pentru a vă asigura în privinţa unui lucru de care în realitate nu aţi fi sigur („Circulă zvonuri despre Cutare că ar fi un trişor – nu iese fum fără foc"); pentru a vă spori plăcerea sau a vă convinge mai mult de acel lucru („Ultimul disc al celor de la I Muvrini e genial!"); pentru a vă minţi („Niciodată n-are să-mi vină în minte..."); pentru a vă demonstra că judecaţi corect („Doi şi cu doi fac patru"); pentru a vă decide să faceţi ceva; pentru a justifica (resentimentul, iubirea, comportamentul, credinţa, reacţia dumneavoastră etc.); pentru a vă justifica pe dumneavoastră înşivă („Ar fi fost aberant să reacţionez altfel!"); pentru a ieşi basma curată („Dacă Dominique nu făcea asta, n-aş fi zis că..."); pentru a vă demonstra că aveţi dreptate. Şi pentru atîtea alte motive.

Diferite faţete ale comunicării – şi ale manipulării

Într-o comunicare există:

- *aspecte informative care se subînţeleg*: „Ceea ce spun e adevărat. Ştiu ce spun: trebuie să mă credeţi". De exemplu: „Anul acesta e la modă muzica tehno" – manipulare;
  întrebări ce implică faptul că se aşteaptă obţinerea unui anumit răspuns – şi nu a altuia: „Mîncarea mea de cartofi gratinată e mai bună decît a soacrei, nu-i aşa?" – manipulare;

- *întrebări ce lasă să se subînţeleagă că se aşteaptă satisfacerea unei dorinţe*: „Scumpo, ce-ar fi să mergem să vedem ultimul film al lui Tim Burton?" – manipulare;
- *întrebări indicînd speranţa de a primi informaţii*: „Ce părere aveţi despre teoria Inconştientului elaborată de Carl Gustav Jung?" – manipulare;
- *constatări făcute pe un ton neutru, dar nelăsînd loc pentru contrazicere*: „Această mîncare este excelentă" – manipulare;
- *afirmaţii despre care nu se concepe să fie negate sau puse la îndoială*: „Seara trecută am mîncat foarte bine la restaurantul chinezesc din colţ" – manipulare;
- *sfaturi, ordine sau sugestii* – implicînd faptul de a le da ascultare: „Trebuie să ajungem la timp la întîlnire" – manipulare;
- *minciuni, disimulări sau pretexte*[1]: „Nu, n-am uitat să predau tema. N-am reuşit s-o fac pentru că i-am împrumutat lui Jérôme cursurile" – manipulare;
- *promisiuni, tîrguieli evidente sau sugerate*: „Dacă mă duci la concertul celor de la Magma, mă voi îmbrăca în rochia roşie care îţi place atît" – manipulare;
- *ameninţări* exprimate direct sau implicit: „Repede, dacă nu..." – manipulare;
- *linguşeli*: „Eşti o bomboană dacă îmi aduci un trandafir roşu – mîine e ziua mea" – manipulare;
- *explicaţii*: „Cum e foarte important să ne armonizăm punctele de vedere ca să puteţi profita la maxim de conţinutul acestei cărţi..." – sînt sinceră spunînd aceste cuvinte, dar, fie-mi iertat, tot manipulare se cheamă. Sau: „Scumpo, am întîrziat fiindcă patronul a sărbătorit ziua de naştere a băiatului său" – fapt ce are o şansă mică de a calma răzbunarea soţiei – manipulare;
- *discuţii*, dintre acelea în care „se pune ţara la cale": fiecare caută să-l facă pe celălalt să-i adopte punctul de vedere – manipulare;
- *povestiri, anecdote şi mărturii ale altor persoane*: „Cercetările profesorului Duchat l-au determinat să declare că...". Acest tip de

1. În cartea de faţă, scopul meu este să vorbesc despre comunicarea interpersonală. Nu mă voi ocupa aşadar de propagandă sau de „spălarea creierului".

afirmaţii întăreşte şi ilustrează un discurs pentru a-l face mai credibil. Chiar dacă e autentic – manipulare;
- *deprinderi*: „Vă voi arăta cum să tundeţi părul cu ajutorul periei". Sau: „Cum trebuie să procedez ca să învăţ lista verbelor neregulate din engleză?". În orice proces educator-educat, manipularea e chiar foarte evidentă...

Josiane

Sper că am reuşit să vă demonstrez că manipularea se află pretutindeni, în orice comunicare, banală sau mai puţin banală, între apropiaţi sau mai puţin apropiaţi, între indivizi sau grupuri... Chiar şi în fraza pe care tocmai am scris-o există manipulare.

Aşadar, în comunicare nu putem scăpa de manipulare. Totuşi, e timpul să facem deosebirea dintre manipularea pozitivă şi cea negativă. Şi, pentru a vă arăta cum (vedeţi, folosesc acea tehnică a manipulării care constă în a-mi ilustra afirmaţia printr-o povestire, o istorioară – hotărît lucru, nu putem scăpa de manipulare atunci cînd comunicăm!), daţi-mi voie să vă povestesc anecdota ce urmează, întru totul autentică.

Cîteodată lua cina la mine o profesoară, rudă îndepărtată de-a mea. Avînd prea puţine afinităţi cu această persoană, am hotărît mai demult să nu fac eforturi de a comunica cu ea. Tot timpul am ceva de citit, iar cărţile sînt în general împrăştiate pe un fotoliu rotund din trestie, într-un colţ al salonului. Acest fotoliu *episcopal* e teritoriul meu, acolo se îngrămădesc toate „catrafusele" momentului. În acea zi se găsea, printre altele, o carte analizînd relaţia dintre Programarea Neuro-Lingvistică (PNL) şi educaţie. Persoana în cauză – să o numim Josiane – zăreşte lucrarea, o scoate din grămadă, ţinînd-o oarecum dezgustată între degetul mare şi arătător, şi citeşte textul de pe coperta a patra. Apoi lasă cartea şi rosteşte, din vîrful buzelor: „Am auzit de asta. Mi s-a spus că e o manipulare".

I-aş fi putut spune multe lucruri în legătură cu subiectul, de exemplu că manipularea face parte integrantă din orice comunicare umană. Sau că, făcînd acel comentariu despre carte, ceva din ea căuta să mă manipuleze pentru ca eu să-nţeleg o dată că centrele mele de interes,

cercetările şi sursele mele de informare sînt suspecte. Sau, mai bine, conceptul pe care doresc acum să vi-l împărtăşesc :

A manipula elevii pentru a le da o mentalitate de învingători, pentru a reuşi la şcoală (în societatea noastră, baza unui viitor de succes) este o bună, sănătoasă şi excelentă manipulare !

Dar nu am făcut acest lucru – *mea culpa* (mai cu seamă că Josiane este profesoară şi mama unui băieţel). Însă vom vedea mai tîrziu că nu sîntem *obligaţi* să comunicăm bine cu semenii : viaţa e făcută din opţiuni şi a comunica bine sau a nu comunica bine este una dintre ele.

Am ajuns aşadar la o diferenţiere : există o manipulare pozitivă şi una negativă. Putem încerca acum să le definim[1].

Manipularea pozitivă

Deliberată sau inconştientă, ea se doreşte constructivă pentru cel „manipulat" ! Ţine cont de nevoile sale şi are scopul de a aduce un plus în viaţa lui, în bagajul de cunoştinţe, în funcţionarea, acţiunea, plăcerea, avutul şi fiinţa sa. La acest nivel ar trebui să se situeze învăţămîntul, medicina, psihoterapia, dezvoltarea personalităţii şi multe din relaţiile umane : amicale, sentimentale, familiale, părinteşti, profesionale etc.

Manipularea negativă

Are în vedere doar interesul celui (sau celor) care manipulează şi nu ia în considerare dorinţele sau nevoile celui sau celor care sînt manipulaţi. Scopul său este de a aduce manipulatorului/manipulatorilor anumite avantaje (putere, bani, facilităţi, poziţie...). De cele mai multe ori, este folosită conştient. Întîlnim în această categorie propaganda, informaţiile

1. Această diferenţiere este puţin prea în alb-negru. Însă ar fi dificil să intrăm aici în toate nuanţele posibile – şi inutile, de altfel, pentru scopul cărţii de faţă, care este acela de a vă învăţa să comunicaţi bine în viaţa de zi cu zi.

false ori informaţiile trunchiate de presupoziţiile sau interesele ascunse în spatele informatorului. Mai întîlnim şi faptul că unii oameni caută să fie coercitivi sau să-i determine pe alţii să acţioneze şi să reacţioneze altfel decît ar trebui (de exemplu, pentru a vă însoţi la operă, deşi ea detestă opera, sau pentru a vă face să cedaţi în privinţa mărcii de maşină pe care intenţionaţi să o cumpăraţi). Manipularea negativă există la toate nivelurile : de la cea mai înaltă funcţie din stat şi pînă la simplii particulari, trecînd prin domeniile economiei şi muncii.

De fapt, nu e întotdeauna uşor să deosebeşti manipularea pozitivă de cea negativă. Oamenii nu sînt proşti şi nu au chef să fie manipulaţi. Prin urmare, manipularea negativă se deghizează în una pozitivă. Amintiţi-vă de mitul rasei superioare, opusă „raselor" pretins inferioare (negri, indieni, evrei, ţigani), care a fost cultivat de cîţiva nebuni şi „înghiţit" de masele sărace, acestea simţindu-se astfel superioare altora, mai nefericite decît ele. Sau de învăţăturile anumitor secte sau dogme, de exemplu cele potrivit cărora oamenii îşi pierd sufletul dacă se îmbogăţesc : manipulare care, de-a lungul secolelor, a asigurat îmbogăţirea celor ce afirmau aceasta. Sau, la nivel privat, alte tipuri de manipulare, întîlnite în viaţa de zi cu zi : „Dacă mă însoţeşti la acest concert de muzică contemporană, îţi vei îmbunătăţi bagajul cultural în materie de muzică" (poate că acesta nu este un obiectiv util sau interesant pentru interlocutor, care, dacă nu e un iubitor de muzică contemporană, mai curînd va suferi preţ de două ceasuri !) ; sau : „Am să văxuiesc perechea de pantofi pe care tocmai aţi cumpărat-o ; culoarea se potriveşte şi totul costă doar...".

La ce rezultat am ajuns ? La acela că, în mai mică sau mai mare măsură, noi toţi sîntem (da, toţi, chiar şi dumneavoastră !) nişte manipulatori, de fiecare dată cînd intrăm în comunicare cu celălalt. Pentru a vă consola (dacă e nevoie) de această constatare, să abordăm o a treia versiune a manipulării : una care nu este negativă, ci mai mult decît bună : *cea mai bună* manipulare.

Cea mai bună manipulare

În acest tip de manipulare, nimeni nu lezează şi nu este lezat, nu sacrifică şi nu este sacrificat: există doar *doi cîştigători*. Dumneavoastră şi celălalt. Iar din acest punct nu mai putem în nici un fel să exprimăm judecăţi de valoare, fiindcă ne aflăm dincolo de bine. Medicul ce îşi cîştigă pîinea îngrijind bolnavii, profesorul care îşi sporeşte notorietatea răspîndind rezultatul lucrărilor sale pentru ca dumneavoastră să vă îmbogăţiţi intelectual sau, mai prozaic, mama care spune de faţă cu fiica: „Valérie mă încîntă cu rezultatele ei şcolare – chiar dacă mai şchioapătă puţin la matematică". Sau şeful care îi spune angajatului: „Caracteristicile noului program informatic elaborat de dumneavoastră răspund perfect cerinţelor serviciului de contabilitate. Aş fi fericit dacă aţi concepe un altul pentru serviciul de vînzări, fiind de la sine înţeles că vă mărim salariul cu atîta". Sau soţul care îi face un compliment soţiei: „Draga mea, costumaşul ăsta verde-smarald se potriveşte atît de bine cu culoarea ochilor tăi!".

Doi cîştigători: cea mai bună manipulare posibilă. Voi reveni asupra acestui punct mai tîrziu.

De vreme ce v-am mărturisit că şi eu, ca toată lumea, folosesc manipularea în orice comunicare (a scrie o carte este unul dintre multiplele aspecte ale comunicării), daţi-mi voie să vă spun cum voi respecta acest imperativ: vor exista doi cîştigători în comunicarea cu dumneavoastră în aceste pagini.

– *Eu* cîştig multe lucruri: plăcerea de a scrie pentru dumneavoastră, imboldul de a-mi pune ideile pe hîrtie, satisfacţia de a şti că mi-aţi cumpărat cartea şi că îmi veţi aprecia munca.

Cîştig aşadar faptul că ego-ul îmi este măgulit – lucru foarte plăcut –, după cum îmi cîştig şi pîinea.

– *Iată acum cîştigul ce vă revine*: dezvoltarea personalităţii, a talentului de persoană pricepută în comunicarea cu sine şi cu celălalt. Am aşadar în vedere reuşita, succesul, dar şi fericirea dumneavoastră – de vreme ce o bună comunicare este una dintre cheile importante ale fericirii.

– *Tot pentru mine*: dacă, datorită cărţilor mele, sînteţi tot mai înzestrat cu atuuri şi deci tot mai capabil să vă îmbunătăţiţi viaţa şi aptitudinea de a fi fericiţi, aş putea crede că v-a făcut plăcere să mă fi întîlnit în cale şi că veţi vorbi pozitiv despre mine celorlalţi din jur.

– *Tot pentru dumneavoastră*: veţi putea, din ce în ce mai des, *să comunicaţi*; ca şi cum v-aţi fi molipsit, veţi interacţiona agreabil şi mai constructiv cu semenii şi astfel veţi trăi şi dumneavoastră într-un mediu mai plăcut.

– *Pentru ambele părţi*: toate acestea, atît pentru dumneavoastră, cît şi pentru mine, vor înfrumuseţa lumea în care trăim. Toţi avem de cîştigat de aici, nu-i aşa?

Îmi acordaţi permisiunea?

Acum, ajunşi aici, trebuie să vă cer o favoare. Permiteţi-mi să folosesc tot ceea ce ştiu, tot ceea ce am învăţat, pentru a vă manipula *în slujba dumneavoastră*, pentru ca împreună să îndeplinim obiectivele atît de dezirabile pe care le-am descris mai înainte. Vă previn: intenţionez să folosesc persuasiunea, convingerea, entuziasmul, hipnoza, transa, imaginaţia dumneavoastră, capacitatea de a învăţa, dorinţa de a vă dezvolta, plăcerea dumneavoastră, cele cinci simţuri şi chiar aptitudinea dumneavoastră de a vă automanipula...

Am cu adevărat nevoie de permisiunea dumneavoastră: fără acest acord, nu vă pot face să intraţi în transă.

Mai gîndiţi-vă puţin: prin această decizie *vă angajaţi* să intraţi imediat în transă, atunci cînd voi propune... Vă rog, nu acceptaţi prea în pripă...

Îmi acordaţi permisiunea?

Da?

Vă mulţumesc pentru prietenia şi încrederea dumneavoastră. Împreună vom face lucruri mari. Pentru început, să descoperim opt principii, opt pîrghii psihologice care pot să ridice... munţii. Dacă nu sînteţi atenţi...

Învăţaţi să rezistaţi manipulării

Acum, totul este pregătit ca să descoperiţi cel de-al 17-lea papirus din Hermopolis. Vi se dezvăluie astfel *cele opt reguli ale lui Thot despre manipulare*.

Am văzut că există mai multe feluri de manipulare: „pozitivă", „negativă" şi „cea mai bună". Ceea ce trebuie să ştiţi este că toate trei au în comun aceleaşi mijloace.

A fi stăpînul propriei tale vieţi înseamnă să fii lucid şi conştient de ceea ce se întîmplă în jurul tău. Nu poţi scăpa de manipulare, dar o poţi accepta pe cea pozitivă, refuzînd să fii victima celei negative. Cînd veţi şti să faceţi această deosebire, vă veţi spori potenţialul de libertate, abilitatea de a face alegerile care trebuie; veţi ţine strîns în mînă frîiele existenţei voastre şi vă veţi orienta singuri destinul.

Pentru ca acest lucru să fie uşor de îndeplinit, vă veţi familiariza acum cu cele opt mari categorii ale manipulării. Ele respectă cîteva principii fundamentale ale psihologiei, de unde şi puterea lor. Aceste aspecte ale psihismului nostru sînt adînc înrădăcinate în noi. Devin active foarte devreme în viaţa fiecăruia: sînt asimilate aproape în acelaşi timp cu laptele mamei! Vă voi descrie cele opt principii, astfel încît să le puteţi repera înainte de a le cădea victimă.

1. Manipularea nu există

Asta-i bună! Am umplut o mulţime de pagini ca să vă conving că manipularea e prezentă pretutindeni şi iată că acum susţin contrariul! Ce, m-am lovit la cap?

Nu, liniştiţi-vă, am în continuare mintea limpede. Scopul acestui titlu provocator este pur şi simplu de a vă face să înţelegeţi următorul lucru: nu puteţi fi manipulat dacă nu sînteţi receptiv la manipulare. Dacă cel mai bun manipulator chinez ar folosi, în chineză, cele mai bune tehnici de manipulare, aţi fi total invulnerabili. Pentru ca aşa ceva să aibă efect, trebuie să înţelegeţi limba care serveşte drept vehicul manipulării.

Totodată, trebuie *să preexiste în dumneavoastră* anumite „încuietori", astfel încît „cheile-manipulare" să poată intra şi deschide porţile dinăuntrul fiinţei dumneavoastră.

Aşadar, manipularea nu există decît în măsura în care sînteţi dispus, prin antecedentele şi prin ceea ce este deja în dumneavoastră (din cauza trecutului, a educaţiei primite, a credinţelor şi a condiţionărilor sociale) să fiţi manipulat. Cu alte cuvinte, manipularea nu există; în schimb, *automanipularea – da, şi încă cum!*

Manipulatorii (în manipularea „pozitivă", „negativă" şi „cea mai bună") acţionează asupra propriei dumneavoastră aptitudini de a vă automanipula: aceasta e pîrghia lor, la acest nivel se găsesc toate puterile lor. Amintiţi-vă deci întotdeauna că manipularea nu are altă putere asupra dumneavoastră decît aceea pe care i-o daţi! Ceea ce semnifică un lucru nepreţuit: de fiecare dată cînd sînteţi manipulat, dumneavoastră înşivă aţi provocat acest efect – v-aţi servit de ocazia ivită pentru a vă manipula singur.

Puteţi alege. Să luăm din nou imaginea cheii şi a încuietorii: *dacă modificăm interiorul încuietorii, cheia care se răsucea în ea nu va mai putea funcţiona*. Deveniţi deci un „meşter lăcătuş" capabil să modifice după bunul plac cheile manipulării! Este ceea ce veţi învăţa din celelalte şapte reguli ale lui Thot.

2. Trebuie să fiţi coerent

Cea de-a doua regulă a lui Thot, cel de-al doilea principiu inerent psihologiei dumneavoastră, este principiul coerenţei.

Noi toţi dorim să fim coerenţi, adică simţim o nevoie aproape obsesivă de a fi şi de a apărea coerenţi în comportamentul şi opţiunile noastre.

Mi s-a întîmplat (mai demult, căci acum ştiu cum să ies din astfel de capcane) să mă găsesc într-o situaţie pe care am să v-o descriu imediat şi pe care probabil că o veţi recunoaşte (căutaţi bine...).

Discuţie. O frază cheamă după sine o alta, iar eu spun ceva care nu este cu adevărat esenţa gîndirii mele. Reacţie a interlocutorului, care prinde din zbor ceea ce am enunţat şi contraargumentează. Şi mă surprind apărînd cu înverşunare un punct de vedere care îmi este parţial străin, de parcă ar fi fost cu adevărat, efectiv, al meu! Totul se întîmplă ca şi cum simplul fapt de a spune ceva în toiul unei conversaţii – necrezînd decît parţial în cele spuse – mă lega de această afirmaţie (iată o superbă automanipulare). Şi degeaba m-am mirat apoi că eu însămi mi-am tăiat craca de sub picioare, faptul era consumat...

Toţi simţim nevoia de a ne manifesta coerenţa: atunci cînd am luat o poziţie sau am optat pentru o atitudine sau un mod de acţiune, există în noi presiuni interioare care caută să ne oblige să rămînem pe acea linie de conduită. Astfel, deseori acţionăm şi reacţionăm în aşa fel încît să ne *justificăm* actele, cuvintele şi deciziile anterioare.

În plus, nu sîntem expuşi doar presiunilor interioare. Ne supunem şi unor presiuni exterioare: societatea se aşteaptă de la noi să dăm dovadă de coerenţă. Coerenţa este pusă în valoare acolo unde tipul „girueta", „capricios", „gîndind după cum bate vîntul", „incapabil să-şi respecte deciziile" este foarte depreciat. Coerenţa e percepută ca o calitate: aceea a „forţei de caracter", a „stabilităţii".

Din cauza acestor presiuni interioare şi exterioare, reflexul coerenţei devine automat: se „programează" tot mai mult în comportament, devine o condiţionare ce răspunde maşinal stimulilor care l-au provocat. Coerenţa este una dintre încuietorile automanipulării. Încă din fragedă copilărie asimilăm această (falsă) necesitate de a ne dovedi coerenţi.

Dar înţelepciunea populară ne spune: „Numai proştii nu se răzgîndesc niciodată!". Acest dicton ne învaţă foarte bine să nu ne mai lăsăm manipulaţi de criteriul coerenţei. Desigur, nu înseamnă nicidecum că trebuie să fim instabili, schimbători, versatili, inconstanţi – acest lucru ar fi dăunător unui trai plăcut. Dar faptul de a şti să accepţi că te-ai înşelat sau că ai mers prea departe reprezintă remediul împotriva riscului de a fi manipulat. A învăţa înainte de toate *să te adaptezi*, adică să dai dovadă de supleţe, să tragi învăţăminte din întîmplări, să reflectezi (şi nu să reacţionezi automat), iată cîteva chei ale fericirii şi libertăţii.

Dacă nu ne însuşim această adaptabilitate, foarte uşor putem cădea în capcană şi întotdeauna se va găsi cineva (poate chiar noi înşine) care să acţioneze pîrghia ei de comandă. Un automatism precum nevoia de coerenţă ne împiedică să reflectăm: el devine activ în mod *automat*. Nu implică aşadar nici reflecţie, nici prudenţă, ci reflex.

Nadia

Cîteva exemple? Iată povestea Nadiei. E o tînără de 25 de ani care are o furtunoasă relaţie sentimentală cu Frédéric. Nadia ar vrea să se mărite, să aibă un cămin şi copii, să trăiască în siguranţă afectivă şi materială. Totodată, şi-ar dori ca Frédéric să-şi folosească diploma de inginer pentru a-şi cîştiga constant pîinea, în loc să facă un ban ici şi colo ca baterist într-o trupă rock fără nici un viitor. Cît despre Frédéric, el vrea să-şi ducă viaţa aşa cum ştie: nu tu copii, nu tu stricteţe, doar muzică şi boemă şi... fidelitate cu suişuri şi coborîşuri.

După trei ani, Nadia rupe relaţia şi-l întîlneşte pe Marc, funcţionar într-un birou notarial. E un bărbat stabil, cu spirit familial, împărtăşind aceleaşi aspiraţii ca şi Nadia: un cămin, copii, bunuri, fidelitate, ritmicitate.

Totul merge ca pe roate, numai că Frédéric revine cu insistenţe, promite marea cu sarea, odrasle, slujbă ca inginer şi *tutti quanti*. Nadia ezită, rupe în cele din urmă legătura cu Marc şi începe să trăiască din nou cu Frédéric. După două săptămîni, acesta uită de promisiuni şi – înclinaţiile sale fireşti revenind în forţă – începe să se poarte din nou ca mai înainte.

Pînă aici, nimic deosebit de semnalat. Dar iată că Nadia, în realitate nefericită şi nemulţumită, îşi schimbă părerea despre viaţa de cuplu. Se autoconvinge că o familie, nişte copii şi un cămin sigur nu e tocmai ceea ce şi-ar dori. Ceea ce ar putea să pară chiar credibil dacă ea nu ar recurge la calmante, somnifere şi alte chimicale pentru a fugi de depresia mai mult sau mai puţin acută... De fapt, Nadia se automanipulează pentru a-şi justifica decizia anterioară de a se întoarce la Frédéric. Lucru cu adevărat grav, ea crede că nu ar face bine s-o rupă din nou şi să-şi încerce norocul cu altcineva: aşa ceva ar veni în contradicţie cu imaginea ei coerentă!

Înfrumuseţarea cartierului

Povestea Nadiei este un perfect exemplu de automanipulare. De-acum ştiţi, unii se pot folosi de capacitatea noastră de automanipulare. În laboratoarele de psihologie socială ale universităţilor americane au fost întreprinse unele cercetări. Acestea au dus la crearea unei tehnici de manipulare numite cu umor „picioru-n uşă".

Într-o duminică, Domnul se plimbă cu Doamna şi este invitat să semneze o petiţie privind necesitatea de a păstra orăşelul curat şi plin de flori. Cîteva zile mai tîrziu, la domiciliul cuplului se prezintă un bărbat şi propune să se ocupe (contra unei sume achitate pe loc) de împodobirea cu flori a părţii de grădină ce dă spre stradă. Spune: „Stimate domn, cineva ca dumneavoastră, preocupat cu atîta civism de estetica mediului înconjurător, nu poate să nu fie sensibil la înfrumuseţarea întregului cartier. Florile şi straturile amenajate magnific vor favoriza prosperitatea tuturor locuitorilor. În plus, cei care aţi semnat petiţia v-aţi arătat astfel sensibili la calitatea vieţii din orăşelul nostru".

Or, nici Domnul şi nici Doamna nu s-au gîndit vreodată că pentru a trăi bine ar avea nevoie de flori: peluza le era întru totul suficientă ca să fie fericiţi. Dar iată că au semnat şi deci, implicit, şi-au afirmat în scris interesul pentru curăţenia (dar cine ar vrea un peisaj murdar? !) şi împodobirea cu flori a împrejurimilor.

Ce credeţi că au făcut 75% din persoanele solicitate? Au încheiat contracte cu firma de grădinărit, care a manevrat foarte bine totul: superbă automanipulare. Culorile primăverii şi ale verii au cîştigat neîndoielnic în intensitate. Altfel spus, nimic răuvoitor în toată povestea. Dar tot manipulare se cheamă! Obligaţia interioară şi exterioară de coerenţă a determinat aceste persoane să se conformeze imaginii pe care şi-au făcut-o despre ele înseşi prin semnarea „aparent" inofensivei petiţii. Imagine de apărători ai calităţii vieţii şi ai esteticii mediului înconjurător.

De ce această tehnică se numeşte „picioru-n uşă"? Piciorul pus în uşă împiedică închiderea ei şi face posibilă o deschidere mai mare. Petiţia este piciorul pus în uşă. Contractul de împodobire cu flori este deschiderea completă a uşii.

Aşadar, nu vă lăsaţi (auto)manipulaţi. Nu vă lăsaţi împinşi spre un angajament minor, care pregăteşte terenul pentru unul major. Sau fiţi lucizi, adaptaţi-vă: eliberaţi-vă de presiunile interioare şi exterioare sau, mai curînd, nu vă supuneţi lor decît în cunoştinţă de cauză, *cînd dumneavoastră aţi hotărît astfel, şi nu automatismul!* ...

Şi mai ales nu vă lăsaţi convinşi *că sînteţi ceea ce nu sînteţi*. Aceasta ne duce la cea de-a treia regulă a lui Thot.

3. Imaginea de sine

Cei mai mulţi dintre oameni au anumite idei despre ceea ce sînt şi despre modul în care vor să fie percepuţi de către ceilalţi. Cu alte cuvinte, noi toţi jucăm un rol: în psihologie, el este numit *persona* (mască). Cel mai adesea, acest rol este diferit, cel puţin prin anumite aspecte, de alte faţete ale personalităţii, mai *private*, dacă putem spune aşa. Cine nu a întîlnit vreodată o persoană fermecătoare şi amuzantă în societate, un om de viaţă vesel şi serviabil, dar socotit acasă de soţie un tiran exigent, rece şi punitiv?

Fiecare dintre noi simte nevoia să-i fie recunoscută valoarea. În această valoare se regăsesc calităţi, aspecte ale caracterului, manifestări ale personalităţii, elemente ale identităţii şi ale actelor săvîrşite. Toţi simţim nevoia de a fi apreciaţi: *persona* fiecăruia va căuta aşadar să arate părţile cele mai apreciabile cu putinţă, şi aceasta în funcţie de ideile, credinţele şi criteriile acceptate ca proprii (pentru unii, de exemplu, este ceva pozitiv să apari drept boem şi artist, pe cînd pentru alţii, dimpotrivă, rigoarea şi „bontonul" sînt mult mai preţuite).

Dacă aveţi chef să fiţi perceput de ceilalţi drept o persoană generoasă, acest lucru va reieşi din comportamentul dumneavoastră şi, potrivit regulii de coerenţă, vă va veni greu să refuzaţi ceva atunci cînd vi se solicită generozitatea. Vă automanipulaţi să fiţi un om generos şi, oricît de puţin ar percepe oamenii imaginea dumneavoastră, deveniţi vulnerabil faţă de eventualele manipulări, care sînt de fiecare dată automanipulări.

Să luăm exemplul contrar: vă ştiţi un bun gospodar, conştient de valoarea banului, sînteţi cel căruia nimeni „nu-i dă plasă", cel care „ghiceşte intenţiile prost ascunse" ale solicitanţilor. Cu siguranţă că nu

veţi putea fi „tras pe sfoară", dar veţi fi receptiv la mesajele celor care vă vorbesc despre produse de economisire, plasamente şi alte ispite de genul ăsta, adică ale celor care vă vor duce cu binişorul pe un asemenea făgaş. Imaginea despre dumneavoastră vă va determina să vă automanipulaţi în logica proprie.

Departe de mine ideea de a emite judecăţi tranşante, căci sînt de părere că orice atitudine şi mod de a acţiona sînt pozitive *atunci cînd sînt bine adaptate*. Vreau doar să subliniez că imaginea pe care o avem despre noi, dacă o compartimentăm, o rigidizăm, o definim prea strict, *este o pîrghie de automanipulare* şi deci de manipulare.

Să analizăm acum sportul aikido. Este vorba despre o artă marţială japoneză, fondată de un om de excepţie, Sensei Morihei Ueshiba. Particularitatea aikido-ului este că nu utilizează forţa personală, deoarece se serveşte de forţa adversarului pentru a-l dezechilibra şi a-l face să cadă. Este un sport în care predomină subtilitatea. Există cîteva filme alb-negru, în care îl vedem pe Maestrul Ueshiba, foarte bătrîn, mic de statură şi plăpînd, cum dintr-o simplă mişcare a mîinilor trînteşte la pămînt mai mulţi voinici tineri şi vînjoşi, cîntărind fiecare de două ori mai mult decît el!

Precum în aikido, manipularea se serveşte de forţele de automanipulare existente în fiecare dintre noi pentru a ne „trage pe sfoară". Imaginea de sine (ca şi regula coerenţei) este una dintre aceste forţe: un motor puternic, ce poate declanşa aproape automat un comportament înregistrat în prealabil, de care ne lăsăm condiţionaţi. Şi aici, subtilitatea îşi spune cuvîntul: forţele interioare îşi dau concursul manipulatorului exterior, care ştie să le activeze. Mai mult, dacă totul e bine executat, efortul este minim, căci avem de-a face întotdeauna cu o manipulare al cărei resort e însăşi automanipularea: persoana manipulată face toată treaba!

Oricare ar fi imaginea dumneavoastră de sine, sînteţi manipulabil. Imagine de om puternic sau slab, generos ori zgîrcit, „bonton" sau boem, maniac sau relaxat, manipulator sau nemanipulator, de om amabil sau rău, bogat ori sărac, inteligent sau puţin dotat în acest plan, în sfîrşit, agresiv sau „cool", încăpăţînat ori deschis... Sînteţi manipulabil pentru că vă automanipulaţi pentru *a semăna* cu această imagine.

Însă mă veţi întreba: „Ce-am putea face să scăpăm de acest risc? Nu putem totuşi să nu avem deloc personalitate!". Daţi-mi voie să vă răspund:

- întîi de toate, există manipulare şi manipulare, „pozitivă" şi „negativă" – iar cea pozitivă este vrednică de apreciere, întrucît, prin definiţie, se află în slujba dumneavoastră. Trebuie să faceţi această diferenţiere, pe care o veţi stăpîni tot mai bine pe măsură ce înaintaţi cu lectura;
- apoi, de ce doriţi să vă limitaţi la o singură identitate? Sau chiar la două?

În ceea ce priveşte propria personalitate, orice fiinţă umană este, prin definiţie, multiformă, schimbătoare, capabilă de numeroase metamorfoze. În plus – şi asta nu se înţelege îndeajuns –, noi nu avem *o singură* personalitate, ci foarte multe. De fapt, dacă sînteţi atent, vă veţi da seama că sînteţi diferit în funcţie de fiecare interlocutor. Nu aveţi aceeaşi personalitate în faţa patronului şi, respectiv, în faţa copilului; de asemenea, în faţa consoartei şi în faţa clientului. Atunci cînd ţineţi un curs lăsaţi să se vadă nişte faţete ce diferă de cele pe care le arătaţi cînd jucaţi cărţi în familie. Cu magistratul care vă judecă litigiul vă comportaţi altfel decît cu prietenii dumneavoastră, în timpul unei seri „între bărbaţi" sau „între femei". Aş putea să enumăr multe alte situaţii din viaţa obişnuită. Dacă veţi accepta să reflectaţi pe această temă, veţi realiza că „identitatea" dumneavoastră se manifestă diferit, în funcţie de context. De fapt, doar oamenii foarte rigizi, extrem de imobili, nu departe de patologic rămîn totdeauna închişi în acelaşi tip de personalitate.

De ce ar trebui să acceptaţi o imagine de sine strîmtă, monopolarizată, dintr-o bucată? De ce ar trebui să vă identificaţi cu o entitate monolitică? Sînteţi o fiinţă umană şi aveţi acces la enorm de multe comportamente, resurse, faţete şi identităţi. Oferiţi-vă în acest plan bogăţia, şi nu sărăcia: veţi fi infinit mai puţin manipulabil şi automanipulabil. Adversarului îi va fi mult mai greu să găsească unghiul din care să vă prindă pentru a putea să vă ducă acolo unde doreşte, servindu-se de forţa identităţii dumneavoastră pentru a vă doborî.

Desigur, veţi avea atunci identitatea celui adaptabil, deschis şi capabil să-şi întrebuinţeze comportamentul pe o multitudine de registre, diversificat şi la momentul oportun. *Fapt care este în continuare o imagine*

de sine şi deci o pîrghie potenţială de manipulare şi automanipulare: în orice situaţie ipotetică există întotdeauna un „făgaş". V-am prevenit mai înainte: nu putem evita riscul de a fi manipulaţi, însă putem controla acest risc. Dacă identitatea, imaginea dumneavoastră de sine, devine ceva de tipul: „Sînt suplu, nu am o singură personalitate, ci pe toate cele de care am nevoie, în funcţie de evenimente şi de necesităţi", nu numai că veţi fi mai puţin manipulabil, ci, în plus, vă veţi înzeci atuurile de reuşită, de echilibru în viaţă, de capacitate de acţiune şi de acces la fericire. Aşadar, aveţi totul de cîştigat – şi nimic de pierdut – dacă vă modulaţi imaginea de sine în direcţia menţionată.

Faptul de a vă dezvolta astfel imaginea de sine va provoca expansiunea mijloacelor dumneavoastră de a fi şi de a acţiona. Ceea ce este nu doar realizabil – şi fără greutăţi deosebite[1] –, ci şi de dorit în cel mai înalt grad.

4. Imperativul reciprocităţii

Fiinţa umană detestă să datoreze ceva cuiva. Este un sentiment neplăcut şi nu degeaba: a datora ceva cuiva consfinţeşte inferioritatea faţă de persoana care a dat. Poate exista recunoştinţă într-un asemenea context, însă recunoştinţa este un sentiment *dezagreabil* şi omul e în aşa fel făcut, încît caută să se îndepărteze de ceea ce este resimţit ca neplăcut. După părerea dumneavoastră, ce trebuie să facă pentru a elimina datoria? Ei bine, să înapoieze sau să compenseze ceea ce i-a fost dat, desigur.

Astfel, şi dumneavoastră, şi eu găsim de obicei neplăcut faptul de a rămîne îndatoraţi cuiva. Lucrul acesta poate merge foarte departe şi ne poate determina să acţionăm contrar ideilor sau valorilor noastre. De fapt, avem aici o extraordinară pîrghie de manipulare, tot în genul aikido – deci manipulatorul operează fără efort, căci victima însăşi se automanipulează.

1. Veţi găsi în cărţile mele mijloacele practice de a vă dezvolta aceste aspecte ale sinelui: *Vous n'aimez pas ce que vous vivez ? Alors, changez-le !* (Éditions Marabout) şi *Bien se connaître pour bien piloter sa vie* (InterÉditions) (trad. rom. de Florin Iorga, *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*, Editura Polirom, Iaşi, 2003 – n.red.).

Despre o floare şi nişte felicitări

Iată acum un exemplu legat de cea de-a patra regulă a lui Thot. Cu cîţiva ani în urmă, în aeroporturile internaţionale făceau ravagii cerşetorii din secta Hare Krishna. Tehnica lor de a obţine bani de la trecători întrebuinţa într-un mod cu totul surprinzător imperativul reciprocităţii. Iată procedeul lor: unul dintre cerşetori taie calea victimei potenţiale şi *îi oferă* o floare, punîndu-i-o „cu forţa" în mînă. Luată prin surprindere, persoana vrea să înapoieze floarea, dar cerşetorul îi spune: „E un cadou pentru dumneavoastră". „Nu vreau, luaţi-o!", face o încercare victima, căreia i se confirmă atunci că este un cadou fără nimic în schimb, pe care trebuie să-l accepte, dar că, oricum, o donaţie pentru acţiunile sectei Hare Krishna va fi apreciată. După un scurt moment de conflict interior, mulţi trecători scot din portofel cîteva bancnote şi le întind cerşetorului, care le acceptă cu graţie... Surprinzător este faptul că majoritatea persoanelor astfel (auto)manipulate nu au nici o simpatie pentru aceşti sectari cu capete rase şi straie portocalii. Cel mai adesea manifestă mai curînd o dezaprobare făţişă. Aruncă floarea într-un coş de gunoi – de unde un alt membru al sectei o recuperează şi o foloseşte din nou[1]. Au dat totuşi ceea ce se aştepta de la ei: bani.

Vă spune ceva această istorioară? Poate că tocmai vă reamintiţi de cele cinci felicitări primite „cadou" şi găsite în cutia poştală în decembrie trecut? Scrisoarea care le însoţea vă spunea că felicitările cu pricina vă sînt oferite gratuit. Nu trebuiau plătite, dar era de dorit ca ele să vă stimuleze generozitatea: o donaţie din partea dumneavoastră ar fi fost, desigur, bine venită... Ce-aţi simţit atunci? Ce aţi făcut?

Altceva: cît timp vă ia să întoarceţi o invitaţie? Cumnata dumneavoastră v-a primit zilele trecute la cină: cînd credeţi că o veţi invita la rîndul dumneavoastră?

1. Relatat de Robert Cialdini în *Influence*, HarperCollins Publishers, 1988.

A scăpa de datorie

Vă voi explica acum resorturile secrete ale imperativului reciprocităţii. Este vorba de o condiţionare socială indusă în psihismul nostru încă de la începutul vieţii. De cele mai multe ori, este o excelentă regulă de viaţă în societate : mi se dă, înapoiez ; dau, mi se înapoiază. Acest fapt stă la baza unui echilibru relaţional, a înţelegerii cu celălalt de pe poziţii aproape egale : „Nu îţi datorez nimic – nu îmi datorezi nimic". Se evită parazitismul – „pomanagiul" fiind rău văzut – şi sîntem astfel educaţi încît să nu rămînem multă vreme *îndatoraţi* cuiva :

- dacă cineva vă oferă un cadou, trebuie să-i faceţi şi dumneavoastră unul ;
- dacă cineva vă invită, trebuie să-l invitaţi la rîndul dumneavoastră ;
- dacă cineva vă face un serviciu, trebuie să-l compensaţi într-un fel.

Dacă nu vă supuneţi, vă veţi simţi prost, mai mult sau mai puţin vinovat, puţin sigur pe sine şi veţi avea emoţii şi sentimente neplăcute. Aşadar, cînd primeşti ceva se creează o *datorie*. Am subliniat puţin mai sus cuvîntul *îndatoraţi* : datoria este ceva dezagreabil şi toţi sîntem fericiţi atunci cînd am scăpat de ea.

„Spune mulţumesc doamnei pentru păpuşică." „Tot ce faci ca mulţumire pentru că mă spetesc muncind ca tu să-ţi continui studiile este să obţii rezultatele astea mediocre ! " „Te-ai gîndit să mergi la Buni şi să-i pui perdelele ? Mănînci la ea în fiecare joi, merită cu prisosinţă să-i faci serviciul ăsta ! " Aş putea adăuga o mulţime de citate, dar nu e nevoie : cunoaşteţi foarte bine refrenul. Iată deci cum, pe parcursul timpului şi al educaţiei, se strecoară în noi imperativul reciprocităţii pînă la a face parte din fiinţa noastră profundă, pînă la a deveni unul dintre resorturile intime ale psihologiei noastre : încă din copilărie sîntem formaţi să ne sufocăm sub greutatea inconfortului moral dacă încălcăm regula reciprocităţii.

Această regulă a reciprocităţii este un lucru excelent atîta timp cît jocul are în vedere egalitatea. Dar se întîmplă (vezi membrii sectei Hare Krishna sau felicitările, de exemplu) ca jocul să vizeze nu stingerea datoriei, ci avantajul exclusiv al celui care solicită. Or, cineva care solicită şi se sprijină pe reciprocitate pentru a vă manipula este un

adversar redutabil : activează una dintre cele mai puternice pîrghii pentru a vă automanipula. E stăpîn pe întregul joc : el stabileşte şi care este datoria, şi ce trebuie să daţi în schimb – nu aveţi de ales. Apare cu o favoare, cu un cadou sau cu o concesie pe care *el* le-a ales şi lasă motorul reciprocităţii să meargă de la sine, automat : nu-i rămîne decît să culeagă roadele. Aikido aşadar : adevăratul adversar este condiţionarea socială, obligaţia reciprocităţii. Manipulatul se automanipulează.

Desigur, pentru a nu fi prins în acest tip de situaţie, cel mai bine este să previi în loc să vindeci : „să vezi unde bate" şi să parezi lovitura.

Trei soluţii

Ce trebuie să facem atunci cînd ne aflăm în faţa unui astfel de manipulator ? Iată cîteva răspunsuri la întrebare, unul satisfăcător, celelalte mai puţin :

1. putem să acceptăm şi să ne lăsăm păcăliţi. În acest caz, ne-am putea consola mereu cu ideea că cel care a solicitat nu a învins, ci că ne-am conformat rigorilor unei reguli sociale ce are deseori părţile ei bune ;
2. putem refuza să dăm – şi să ne simţim inconfortabil, munciţi de emoţii dezagreabile : impresia de a datora ceva, sentimentul de inferioritate... ;
3. putem hotărî să nu acceptăm regula reciprocităţii decît atunci cînd ea se justifică şi să o refuzăm atunci cînd analiza situaţiei arată că cel care solicită este un profitor. Din acest punct, regula nu mai funcţionează, deoarece ea spune : „Trebuie să răspunzi unui cadou cu un cadou", şi nu : „Trebuie să răspunzi cu un cadou unei manipulări". În acest caz, există o *redefinire* a situaţiei : lucrurile nu se mai prezintă în cadrul obligaţiei de reciprocitate, care, firesc, devine astfel inaplicabilă.

Soluţia împotriva imperativului reciprocităţii, atunci cînd acesta iese din discuţie, constă aşadar în analiza lucidă a situaţiei, reflecţia şi decizia privitoare la atitudinea justă ce trebuie adoptată.

Pe de altă parte, şi dumneavoastră, şi eu sîntem fiinţe umane, *nu roboţi*. Avem, desigur, „programe" şi condiţionări care ne uşurează

traiul[1]. Ceea ce nu înseamnă însă că trebuie să rămînem sclavii acestora. Este dreptul nostru să judecăm şi să facem cea mai bună alegere: aceasta vrea să spună că putem respinge regula reciprocităţii dacă vom considera necesar să nu ţinem cont de ea.

Josiane şi Philippe

V-am mai vorbit de Josiane. Este o persoană foarte ascultătoare faţă de convenţii şi cu puţine idei personale. Într-o zi, am auzit-o spunîndu-i vecinei sale: „Dacă invit pe cineva, trebuie să mi se întoarcă invitaţia, altfel nu mai invit!". Vorbe care n-au intrat în urechile unei surde! Mi-era deci foarte uşor să o las pe Josiane să se automanipuleze, pur şi simplu prin a nu-i întoarce invitaţiile. Ceea ce am şi făcut. Asta îmi permite să-mi economisesc timpul fără să trebuiască nici măcar să dau explicaţii. Toată lumea iese în cîştig: eu mă aleg cu timp liber, iar Josiane cu respectarea logicii principiilor sale rigide şi cu convingerea consolatoare că din cauza mojiciei mele ne vedem atît de rar.

Pe de altă parte, avem un prieten, Philippe, pe care îl îndrăgim foarte mult. Este un erudit care cunoaşte o duzină de limbi moarte şi a cărui viaţă gravitează în jurul cărţilor şi al studiului. Îl invităm la noi, iar el nu ne întoarce deloc invitaţiile, fiindcă e un solitar: asta i-ar complica viaţa. Dacă regula reciprocităţii lucrează împotriva Josianei, ea este scoasă din circuit în cazul lui Philippe şi, credeţi-mă, nu dăm prea mare importanţă acestei lipse de reciprocitate. *Puteţi alege*: sau respectaţi orbeşte imperativul reciprocităţii, cu toate inconvenientele pe care le presupune, sau îl ignoraţi, îl adaptaţi, îi sînteţi stăpîn, şi nu sclav... Dumneavoastră alegeţi, dar în mod lucid, conştient: fiţi cel activ, şi nu cel condus de automatisme subterane. Acordaţi-vă libertatea de a vă supune sau nu imperativului reciprocităţii: cine spune *libertate* spune contrariul automanipulării...

1. De exemplu: „a coborî scările", „a conduce o maşină", „a scrie" şi alte programe care ne permit să economisim energia, atenţia şi disponibilitatea în multe dintre actele şi reacţiile noastre.

5. Influenţa argumentului social

În majoritatea publicaţiilor şi a prospectelor primite în cutia poştală există mărturii ale valorii şi ale calităţii produsului promovat spre vînzare. Publicitatea este o remarcabilă şcoală a comunicării şi a manipulării.

Dacă realizatorii de publicitate folosesc mărturiile oamenilor, cunoscuţi sau mai puţin cunoscuţi, pentru a-şi lăuda marfa, o fac pentru că asta serveşte unui scop precis: în publicitate, doar eficacitatea contează. Spaţiul publicitar este nepreţuit, fiecare cuvînt costă bani şi trebuie să convingă cît mai mult ţinta: *dumneavoastră*, cumpărătorul potenţial. Iată ce-i sfătuieşte pe vînzători Robert Cavett, celebru consultant de marketing: „Cum, prin însăşi natura lor, 95% dintre oameni imită şi doar 5% inovează, oamenii sînt mai uşor de convins prin acţiunile semenilor decît prin oricare alt argument pe care l-am putea aduce".

Cinism? Poate. Dar acest sfat ne trimite la unul dintre cele mai utilizate mijloace de manipulare/automanipulare: argumentul social, adică dovada că alte persoane au socotit un lucru ca fiind valoros şi aducător de avantaje. De exemplu, de ce credeţi că se adaugă rîsete pre-înregistrate în serialele de comedie de la televizor? Aceste rîsete nu sînt neapărat un semn de inteligenţă, şi totuşi ni se întîmplă să ne mişcăm muşchii feţei atunci cînd le auzim. Ele sînt *argumentul social* că ceea ce tocmai a avut loc în emisiune este comic (chiar dacă nu e amuzant din punctul nostru de vedere). Iată şi un alt exemplu. Se mai întîmplă ca, la premiera unei piese de teatru, nişte oameni plătiţi anume să aplaude de li se înroşesc palmele „fac galerie" pentru a convinge restul publicului că spectacolul e reuşit.

Pe un plan mai general, argumentul social poate fi reprezentat de lucruri precum cele de mai jos:

- „Studenţii mei din anul patru sînt entuziasmaţi de perspectiva de a face aceste experimente cu mine în laborator";
- „70% dintre patronii de întreprinderi mici şi mijlocii sînt abonaţi la...";
- „Einstein a spus că...";
- „Mama ta crede că majoritatea tinerelor de nivelul tău social...";
- „La vîrsta pe care o ai, toată lumea e căsătorită!".

În sine, influenţa argumentului social nu e negativă. El este unul dintre atuurile de care dispunem pentru a ne economisi energia şi timpul şi, în acest sens, un excelent şi necriticabil mecanism de supravieţuire. Într-adevăr, dacă ar trebui să inovăm de fiecare dată, să căutăm modalitatea de a acţiona şi reacţiona, să despicăm firul în patru şi să medităm îndelung pentru a răspunde la stimuli... nu am mai scoate-o la capăt! Argumentul social, adică utilizarea reacţiilor colectivităţii într-o situaţie dată, ne stă la îndemînă ca sursă de inspiraţie promptă şi eficientă. Opinia sau reacţia semenului ne ghidează : unul dintre mijloacele utilizate pentru a determina rapid ceea ce este interesant îl constituie faptul de a repera ceea ce alţii consideră a fi interesant. Noi toţi, mai mult sau mai puţin, încercăm să găsim cea mai bună atitudine *aici şi acum*, în funcţie de context, fiind înclinaţi să gîndim că un comportament poate fi însuşit atunci cînd îi vedem pe alţii adoptîndu-l. Ne aflăm aşadar în faţa unui automatism care ne permite să ne simplificăm viaţa – de cele mai multe ori, în avantajul nostru.

În unele cazuri, acest lucru poate avea chiar un extraordinar efect terapeutic. Unor copii puţin comunicativi li s-a proiectat o serie de unsprezece scurt-metraje. Primul dintre ele înfăţişa un copil izolat, aşezat deoparte, în timpul recreaţiei. Apoi, pe măsură ce proiecţiile se derulau, copilul devenea tot mai integrat, din ce în ce mai activ. În cea de-a unsprezecea scenă, devenea un conducător. Efectul a fost radical asupra micuţilor timizi : au început să se amestece cu ceilalţi, să socializeze din ce în ce mai bine. Cei mai mulţi dintre ei au ajuns efectiv nişte lideri[1] ! Aceasta este influenţa argumentului social : există o *dovadă* că ceva este real, funcţionează sau are calitatea cutare, caracteristica, impactul cutare, puterea cutare. Tot ce poartă această marcă a *dovezii* este demn de apreciere.

Din nefericire însă, există dovezi false şi false mărturii ! Este tocmai ceea ce compromite acest frumos atu care ne înlesneşte atît de mult traiul. Atunci cînd vi se cere să credeţi ceva – că există în specia umană rase superioare şi rase inferioare, că experienţele atomice nu prezintă nici un pericol, că aparatul de gimnastică Kolossal-Muscul va face din

1. Studiu întreprins de psihologul Robert O'Connor în 1972.

dumneavoastră un Conan Barbarul în douăsprezece şedinţe, că pilulele Slim-Ascetic vă vor face să pierdeţi opt kilograme în şase zile sau că „femeile moderne" îşi lasă bărbaţii să meargă singuri la discoteca o dată pe săptămînă... –, citiţi sau auziţi mărturii care sprijină acest tip de discurs.

Nici în acest caz nu există o licoare magică pentru a scăpa de manipularea (automanipularea, în continuare) prin argumentul social. Unicul remediu radical ar fi să extirpăm din noi acest instrument psihologic ce ne simplifică atîtea lucruri. Dar ar însemna să amputăm o funcţie psihologică esenţială. Nu. Să ne mulţumim cu ce ne spune bunul-simţ. Reflectaţi, cîntăriţi argumentele pro şi contra, estimaţi cine va fi cîştigătorul – dumneavoastră sau cel care foloseşte asupra dumneavoastră influenţa argumentului social.

Cu alte cuvinte, *hotărîţi* să rîdeţi sau nu o dată cu rîsetele pre-înregistrate, *hotărîţi* să aplaudaţi dacă piesa e bună şi nu vă lăsaţi influenţaţi de galerie, *hotărîţi* să cumpăraţi produsul pentru că veţi cîştiga de pe urma lui, *dumneavoastră mai întîi*, nişte avantaje...

6. Ponderea autorităţii

„Taci cînd vorbeşte un adult ! "
„Ascultă ce-ţi spune profesorul ! "
„Supuneţi-vă, altfel vă trîntesc zece zile de pedeapsă ! "
„Da, domnule doctor."
„Da, domnule plutonier."
„Da, tată."
„Da, părinte, da, domnule judecător/profesor/preşedinte, da, doamnă directoare, sau Hell-Angel-Number-One..."

Încă din timpuri străvechi, am fost condiţionaţi să ne supunem autorităţii. Aceasta nu înseamnă că trebuie să-i rămînem supuşi pentru totdeauna. Deşi... Fiecare dintre noi se supune în felul său unei sau unor autorităţi specifice. Cînd nu sînt părinţii, e bancherul ; cînd nu-i soţia, e patronul ; cînd nu e sergentul, e medicul ce trebuie să ştie multe despre sănătatea noastră. Cînd nu e jandarmul, e hoţul ; cînd nu e ştiinţa, cînd nu sînt reprezentanţii săi, e preotul...

De fapt, pentru orice tip de cultură, noţiunea de *autoritate* este foarte practică în diverse domenii: ea înlătură anarhia şi permite gestionarea tuturor compartimentelor unei societăţi (ştiinţă, comerţ, producţie, apărare, consum, ordine, control social...). Ne aflăm din nou în faţa unui mecanism care face posibilă viaţa în societate cu costuri cît mai mici. Această a şasea regulă a lui Thot are aşadar unele aspecte salutare, în sensul că facilitează integrarea şi diminuează tensiunile, conflictele şi riscurile de insecuritate.

În copilărie, este extrem de avantajos să te conformezi autorităţii (părinţi, învăţători, îngrijitori): ea oferă securitate, bunăstare, sfaturi profitabile, informaţii utile, îngrijire, recompense şi pedepse. În stadiul adult, regăsim aceleaşi avantaje pe lîngă alte figuri ale autorităţii: angajatori, savanţi, judecători, instanţe politice şi poliţieneşti. În toate aceste cazuri, puterea sau ştiinţa superioară pe care le deţin aceste aspecte ale autorităţii fac în aşa fel încît cel mai des este judicios să te conformezi dorinţelor, voinţei lor.

Toate „implanturile" psihologice legate de cultură şi activate de educaţie şi de logica societăţii îşi au utilitatea lor şi sînt pozitive în numeroase contexte: imperativul reciprocităţii, forţa argumentului social, ca şi acceptarea anumitor autorităţi. Problemele intervin atunci cînd sînt pervertite sau deturnate în beneficiul exclusiv al unuia dintre poli.

Avem în noi aşadar o schemă mentală care ne determină să ne supunem faţă de ceea ce, pentru noi, reprezintă o autoritate şi să aderăm mai uşor la sugestiile, afirmaţiile sau ordinele decurgînd din această autoritate. Se poate merge astfel pînă foarte departe. De exemplu, pînă la atrocităţile comise de oameni normali, doar pentru că aşa le-a dat ordin un şef: e de ajuns să ne gîndim la războaie, la genociduri sau la holocausturi.

Sadism?

S-a încercat să se înţeleagă de ce unele persoane, fără a fi sadice sau perverse, ajungeau să-şi tortureze semenii, oameni care nu le făcuseră absolut nici un rău. Iată povestea unei experienţe celebre, realizată în laboratorul de psihologie socială al Universităţii Yale.

Bărbaţi şi femei de diferite vîrste, niveluri de instrucţie şi profesii – potrivit unui eşantion reprezentativ din populaţia obişnuită – au răspuns

unui anunţ care propunea participarea la o cercetare ştiinţifică privind memoria. Experimentul constă în a lucra în echipe de cîte doi: o persoană joacă rolul „Elevului", cealaltă rolul „Profesorului". Elevul trebuie să înveţe o listă lungă de cuvinte, după care profesorul verifică memorizarea ei. La fiecare răspuns fals, profesorul trebuie să aplice o descărcare electrică a cărei intensitate creşte cu fiecare eroare – şi asta pînă la tensiuni înspăimîntătoare, ducînd elevul la o stare vecină cu paralizia.

Elevul imploră: „Lăsaţi-mă să plec de-aici, sînt cardiac. Inima o să-mi cedeze! Refuz să merg mai departe! Aveţi milă!". Dar profesorul continuă să pună întrebări, consideră absenţa răspunsului un răspuns incorect şi duce maneta la o tensiune şi mai ridicată. 66% dintre profesori i-au aplicat elevului tensiunea maximă...

Nu, vă repet, profesorii din acest experiment nu erau nici sadici, nici dezaxaţi. Erau oameni ca dumneavoastră sau ca mine, care îşi dichisesc odraslele, îşi îngrijesc cîinele sau pisica şi se-nfioară la grozăviile din rubrica de fapt divers... Şi totuşi, ei provocau chinuri insuportabile altor persoane.

Dar, liniştiţi-vă, în experimentul cu pricina, elevul era un actor care mima la perfecţie suferinţa şi disperarea: nu i se administra nici o tensiune electrică. Căci scopul experimentului era nu testarea memoriei, ci supunerea faţă de o autoritate. Iar rezultatele au fost stupefiante: 66% dintre oameni sînt capabili să-şi tortureze semenii! Şi asta doar pentru că le-o cere o autoritate: conducătorul experimentului, cel care impune *regulile jocului*, instrucţiunile prealabile. Adevărata întrebare a experimentului era următoarea: pînă în ce punct nişte persoane normale sînt gata să provoace o suferinţă fizică unei victime inocente? Răspunsul e oarecum terifiant, cu atît mai mult cu cît un grup de 39 de psihiatri anticipase anterior că doar o singură persoană din o mie va accepta să tortureze elevul pînă la tensiunea maximă. Au fost 66%!

Concluzia acestei serii de cercetări este că majoritatea indivizilor sunt incapabili să refuze îndeplinirea unui ordin emis de o autoritate recunoscută prin titluri, diplome, poziţie. Rezultatul acestor experimente se concretizează în constatarea docilităţii aproape nelimitate manifestate de indivizi în relaţia cu o figură a autorităţii.

Iată-ne întorşi la conceptul de *automanipulare*, întrucît manipulatorul poate activa această manetă pentru a vă duce acolo unde nu vreţi să

ajungeţi... Creatorii de publicitate trec drept maeştri în arta de a întrebuinţa această pîrghie. Nu trebuie decît să ascultaţi pauzele de publicitate de la televizor. Mai mult ca sigur că îl veţi vedea pe *profesorul* Ştietot spunîndu-vă că detergentul Alb-şi-pufos este cel mai bun fiindcă protejează în acelaşi timp apa rîurilor şi puritatea culorilor feţei de masă. Sau pe *doctorul* Eucunosc asigurîndu-vă că pasta de dinţi Reflexdent vă va da zîmbetul celei mai vedete dintre vedete.

Să recunoaştem, nu e dăunător să te serveşti de manipulare prin ponderea autorităţii. Dar ea e punctul slab care poate duce la consecinţe grave: de exemplu, faptul că autorităţile reprezentate de khmerii roşii au determinat cambodgieni obişnuiţi să comită un genocid în care au pierit cel puţin un milion de fraţi şi surori de-ai lor, toţi din aceeaşi ţară, din acelaşi popor...

Figurile autorităţii

Iată mijloacele folosite de cei care vor să declanşeze automatismul legat de ponderea autorităţii:

- diplomele – doctor, profesor, inginer etc.;
- îmbrăcămintea – uniforme, costume de oraş cu croială impecabilă etc.
- accesoriile – automobile de prestigiu, genţi diplomat, bijuterii şi obiecte de lux etc.;
- titlurile şi poziţia socială – director general, preşedinte, ministru, consilier general, colonel, inspector etc.

Manipularea presupune întotdeauna comunicarea. Închipuiţi-vă un bărbat bine îmbrăcat, cu pantofi strălucitori, mîini îngrijite şi geantă diplomat. Sună la uşa dumneavoastră: „Bună ziua, doamnă. Permiteţi-mi să mă prezint. Sînt domnul Avembani, directorul agenţiei bancare la care aveţi cont. Ne confruntăm cu o problemă legată de codurile anumitor carduri ale clienţilor noştri: au avut loc unele sustrageri şi trebuie să facem verificări pentru a vă asigura securitatea. Încredinţaţi-mi cardul şi codul dumneavoastră, voi face testele necesare şi vă voi înapoia totul în două ore".

Nu zîmbiţi: rubrica faptelor diverse demonstrează că de obicei această şmecherie funcţionează! E *grosolană*, dar există şi altele mai

fine: (falşi) angajaţi ai primăriei vin să ia extinctoarele din IMM-uri pentru a le „reîncărca" contra unei sume mari în beneficiul unei întreprinderi; sau au misiunea de a schimba ţevile unei maşini de gătit pe gaz, chipurile prea vechi – cerînd de 25 de ori preţul unei ţevi noi, desigur...

Remediile

Există oare un remediu contra manipulării prin ponderea autorităţii? Desigur, nu poate fi vorba de a distruge condiţionarea supunerii faţă de autoritate, care uneori ne poate salva viaţa: e mai bine să dai ascultare agentului de poliţie, cînd acesta te opreşte ca să nu cazi în fluviu, deoarece podul, chiar în faţă, s-a rupt la jumătate!

Şi aici, remediul constă în reflecţie, bun-simţ, analiză şi sinteză a elementelor în cauză. Să ne întrebăm:

- Care este competenţa acestei figuri a autorităţii?
- Este pertinent să te supui acestei autorităţi?
- Cît de sinceră, onestă şi de încredere este această figură a autorităţii?
- Ceea ce vrea de la mine are vreo legătură utilă cu ceea ce se întîmplă, cu subiectul sau problema în cauză?
- Faţă de ce anume sînt sensibil la această figură a autorităţii? La diplomele ei (am oare dovada realităţii lor?), la aparenţa ei fizică (haina poate să-l facă pe om), la titlul ei (ce anume mi-l confirmă?), la simboluri, la ceea ce vreau să cred?...

Cu alte cuvinte, acceptaţi aspectul pozitiv al ponderii autorităţii, dar nu vă mai automanipulaţi în serviciul ei – şi în serviciul manipulatorilor.

7. E ceva rar, deci îl vreau!

Noi toţi ne-am ataşat de libertăţile noastre – iar libertatea de a alege este una dintre ele. Atunci cînd un obiect devine rar, libertatea de a alege se restrînge: dacă nu achiziţionăm acel obiect *imediat*, ar putea deveni imposibil să-l mai avem.

Dacă nu mă grăbesc la cutare expoziţie cu operele lui Rembrandt – care, pe o perioadă de numai zece săptămîni, îmi permite să contemplu, reunite pentru o singură dată, vreo douăzeci dintre tablourile maestrului –, nu le voi mai revedea niciodată împreună. Sau, dacă nu mă lupt la cutare licitaţie pentru mobilele (comune şi fără valoare) şi cărţile (puţin interesante) ale defunctei Jackie Kennedy, nicicînd nu voi avea (plătindu-l foarte scump) unul dintre aceste fleacuri, mitizate prin simplul fapt de a-i fi aparţinut. Sau, dacă nu cumpăr *acum* cutare cameră video, unicul exemplar din magazin, va trebui – oroare! – să mă lipsesc de ea. Libertatea mea de a o avea primeşte o lovitură!

Detestăm să vedem cum ne este îngrădită libertatea: cînd se întîmplă una ca asta, simţim o dorinţă crescîndă de a obţine ceea ce ne-a devenit astfel inaccesibil, un obiect, o situaţie rară... Obiectul sau situaţia cu pricina ne apar înzestrate cu aspecte pozitive care le fac şi mai dezirabile pentru noi. În acest moment apare tendinţa de a ne justifica impulsul de a le avea şi le atribuim tot felul de calităţi. Or, dacă emoţia estetică resimţită în faţa capodoperelor lui Rembrandt este inestimabilă, angoasa prin care trecem la ideea de a pierde camera video este, neîndoielnic, discutabilă...

A fi confruntat cu ceva rar şi a dori să ai ceea ce este rar constituie încă unul dintre motoarele inerente ale psihicului uman. Acest motor are o utilitate considerabilă: el stimulează evoluţia, mersul înainte, depăşirea limitelor. Teoria sociologului James C. Davies despre revoluţii afirmă că revoluţionarii nu provin din clasele veşnic oprimate, deoarece acestea consideră că mizeria în care trăiesc face parte din ordinea normală a lucrurilor. Nu, revoluţionarul e cel care a gustat dintr-o viaţă mai bună. Cînd aceste condiţii mai bune i-au fost brusc retrase – căci au devenit rare –, se manifestă dorinţa aprigă de a le regăsi şi se trezeşte astfel spiritul revoluţiei, în vederea recîştigării lor. Contrastul dintre a fi avut şi a nu mai avea declanşează reflexul de a-ţi reapropria obiectul dorit. Astfel, reacţia naturală în faţa perspectivei ca un lucru să devină rar este accentuarea dorinţei de posesie şi demararea acţiunii imediate pentru a-l dobîndi. Vedeţi ce se întîmplă bunăoară atunci cînd un guvern vrea să *reducă* drepturile sociale, deci să le rărească sau să le împuţineze (chiar dacă îmbunătăţeşte astfel alte aspecte ale intereselor colective): grevele paralizează ţara timp de săptămîni întregi.

Oare nu v-aţi automanipulat niciodată după ce aţi citit un afiş pe care scria ceva de genul: „Ultima zi de solduri" – cumpărînd lucruri de care nu aveaţi cu-adevărat nevoie? Aţi asistat vreodată la o licitaţie? Dacă da, cunoaşteţi foarte bine senzaţiile trăite acolo: excitare, dorinţă, jubilare atunci cînd aţi învins un adversar şi v-aţi însuşit obiectul – unic, desigur, şi deci *rar* – pentru care aţi supralicitat (uneori cu mult peste ceea aţi fi acceptat să plătiţi dacă v-aţi fi păstrat mintea limpede!)...

Diferenţa dintre a te bucura şi a poseda

Raritatea unui lucru declanşează reflexul competiţiei pentru o resursă limitată, pe care dorim s-o *posedăm*. Acest reflex se hrăneşte din puseuri emoţionale, printre altele teama de a nu avea, de a fi privat, frustrat. Prin urmare, mai degrabă *posesiunea* este finalitatea reală în acest caz, nu faptul de *a te bucura* de un obiect.

Acest aspect al psihologiei umane este o minunată pîrghie pe care mulţi manipulatori o acţionează. Priviţi în jur, amintiţi-vă...

- De exemplu, de ziua în care, la negustorul de mărunţişuri, v-aţi lăsat convins că sipetul acela policrom e o piesă unică, o afacere rară. L-aţi cumpărat (pe bani grei), pentru a vă da mai tîrziu seama că erau altele mai bune şi mai ieftine la magazinul de mobilă.
- Nu vi s-a întîmplat niciodată să întrebaţi de preţul unui obiect la piaţa de vechituri, chiar puţin înainte ca un alt trecător să facă la fel? Şi nu aţi simţit un fel de frică la ideea că acesta vă poate sufla de sub nas afacerea (dacă este afacere)?
- La restaurant, chelnerul vă spune: „Cît priveşte somonul, au mai rămas la bucătărie una sau două porţii". Poate că nu vă daţi în vînt după somon, dar probabil că e foarte gustos de vreme ce majoritatea clienţilor l-au ales. Şi ar fi păcat să pierdeţi ocazia de a-l gusta aici, cu atît mai mult cu cît, dacă nu luaţi repede hotărîrea de a-l comanda, un alt client o va lua înaintea dumneavoastră şi va obţine ultima bucată – nu dumneavoastră.
- În magazinul de electrocasnice, vînzătorul spune: „Acest model s-a epuizat la furnizor. Nu va mai fi disponibil decît peste trei luni. A! Mi-amintesc totuşi că mai avem unul în depozit, chiar ultimul".

Soluţii

Carburantul manipulării bazate pe „E rar, deci valoros" este propria dumneavoastră emotivitate. Ea este aliatul manipulatorului, îl ajută în scopurile sale şi vă *deserveşte* pe dumneavoastră, în sensul că vă întunecă judecata. Astfel că funcţionaţi în mod automat, impulsiv, compulsiv. A obţine ceva rar implică faptul de a-l cuceri şi de a-l sustrage oricărui posesor potenţial, considerat neapărat un rival. Aceasta activează reflexul de cucerire şi de depăşire a celuilalt.

Tocmai în acest „carburant" se află riposta la manipularea prin „E rar, deci valoros". Intensificarea emotivităţii trebuie să vă *fie un semnal de alarmă*, un fel de *comandă* ce declanşează un proces de autoapărare. Atunci cînd această emotivitate apare, întrebaţi-vă:

- Ce binefaceri reale (altele decît acea de a fi dobîndit propriu-zis obiectul) voi obţine, ca utilitate, ca valoare intrinsecă sau valorificare personală, în sfîrşit, ca avantaje economice sau psihologice?
- În funcţie de aceste binefaceri scontate, cît sînt dispus să plătesc?
- E urgent ca aceste avantaje să-mi aparţină?
- Oare obiectul respectiv este *cu adevărat* rar? Am o certitudine în acest sens?
- Există şi alte obiecte similare care ar îndeplini la fel de bine această condiţie? Dacă da, care sînt ele şi unde se află?

În funcţie de răspunsul la aceste întrebări, cumpăraţi sau nu, iar în al doilea caz, priviţi-l pe manipulator de sus, căci a vrut să se folosească de emoţiile şi de impulsul dumneavoastră evolutiv pentru a vă duce acolo unde *el* dorea să vă ducă...

8. Puterea simpatiei

Atunci cînd întîlnim o persoană simpatică, ne face plăcere să stăm în compania ei, fiind şi mai receptivi la ceea ce spune. De asemenea, cineva care bate la uşă înarmat cu recomandarea unui prieten va fi mai bine primit decît un străin oarecare. Manualele după care se învaţă meseria de a vinde menţionează următoarele: „Spuneţi-i clientului

potenţial că domnul Cutare, prietenul său, crede că i-ar fi util să asculte ceea ce aveţi să-i spuneţi. Acest procedeu are o valoare inestimabilă: în multe cazuri, vînzarea e pe jumătate reuşită încă înainte să începeţi".

Vă întrebaţi poate de unde ştiu ei că domnul Cutare este prietenul dumneavoastră. N-aţi primit niciodată, atunci cînd aţi făcut o comandă, propunerea de a primi un cadou, cu condiţia de a comunica firmei de vînzări prin corespondenţă adresa uneia dintre cunoştinţele dumneavoastră?

Aşadar, simpatia pentru unele persoane din anturaj poate fi folosită de manipulator împotriva dumneavoastră. Dar simpatia poate fi activată şi într-un mod mai direct: nu aţi întîlnit vreodată un vînzător atît de drăguţ, încît aţi scos, puţin cam în pripă, carnetul de cecuri? Îmi amintesc de o zi mai îndepărtată, cînd mama a dorit să-mi ofere un tricou de ziua mea. Iată cum s-a întîmplat. Făceam cumpărături şi am ales în cele din urmă un tricou dintr-unul din magazine. Ce anume mi-a influenţat hotărîrea? Faptul că patroana, aflînd că este ziua mea, a profitat imediat de ocazie şi m-a felicitat, urîndu-mi să am parte de tot binele din lume. Acest asalt de simpatie m-a făcut să cumpăr de la ea, şi nu din altă parte. Nu am regretat achiziţia, dar, fapt semnificativ, şi astăzi îmi mai amintesc de acest episod din adolescenţă.

Simpatia, faptul de fi recunoscut, apreciat, respectat (chiar dacă în mod ipocrit de către manipulator) dezactivează anumite mecanisme de apărare, deschide porţile acceptării.

Desigur, n-are rost să manifestăm o neîncredere sistematică de fiecare dată cînd cineva se arată drăguţ cu noi! Viaţa trebuie să fie alcătuită din întîlniri şi din contacte profitabile, din schimburi simpatetice şi dialoguri plăcute, pentru a merita s-o trăieşti. Dar manipularea negativă, care se foloseşte de puterea simpatiei, trebuie demascată. Cu atît mai mult cu cît plăcerea resimţită faţă de afecţiunea şi consideraţia pe care ne-o poartă cineva este una dintre cele mai puternice surse de plăcere care există – şi deci o pîrghie însemnată pentru a ne face să acţionăm şi să reacţionăm împotriva propriilor noastre interese.

Dorinţa omenească de comunicare amicală şi simpatetică este adînc înrădăcinată în fiecare fiinţă umană, tot atît cît şi nevoia de iubire. Cu alte cuvinte, manipularea prin puterea simpatiei este pur şi simplu abjectă, din moment ce mobilizează această aspiraţie fundamentală, esenţială.

Intoxicarea

Care sînt diferitele arme ale celui care manipulează cu ajutorul simpatiei? Iată-le:

- *aparenţa exterioară*. Zîmbet şi priviri calde, dar şi îmbrăcăminte şi comportament îmbietoare;
- *sublinierea punctelor comune*. De exemplu, dacă purtaţi semnul apartenenţei la un club de golf, vînzătorul vă va vorbi de crose şi de mingi; sau, dacă descoperă că sînteţi originar din Alsacia, v-ar putea spune că soţia lui e alsaciană;
- *folosirea numelui sau prenumelui dumneavoastră*. Acest fapt poate da naştere unei apropieri, unui fel de familiaritate sau intimitate. „Domnule Paul – pot să vă spun domnul Paul? –, veţi putea constata cît de mult acest model..." Şi cine ar vrea să pară atît de pretenţios încît să refuze să fie numit astfel?
- *complimentele*. Ca în cazul patroanei magazinului de tricouri de care am vorbit mai devreme; sau al bărbatului care abordează pe stradă o tînără, folosind cuvinte precum: „Aveţi un mers foarte suplu. Sînteţi balerină, nu?";
- *cooperarea împotriva unui „inamic"*. Este cazul angajatului care doreşte un post rămas liber şi care primeşte ajutorul unui coleg împotriva celui de-al doilea candidat la post (desigur, dacă există aici o manipulare prin simpatie, ea se datorează faptului că acel colaborator are, probabil, motive să se teamă de promovarea celuilalt candidat);
- *cooperarea pur şi simplu*. „Te ajut să-ţi faci temele la matematică" şi gîndesc, fără s-o spun cu voce tare, că asta va uşura lucrurile atunci cînd voi dori să-mi împrumuţi cheile maşinii tale ca să ies cu prietena în oraş;
- *„contaminarea"*. Adică faptul de a crea o asimilare între ceea ce reprezintă sau face manipulatorul (şi care se bucură de preţuire) şi propria-i persoană – de exemplu, falsul preot ce vine să cerşească pentru pretinse opere de binefacere; sau compania multinaţională de produse chimice care afirmă că scopul ei major este depoluarea mediului înconjurător; sau politicianul ce oferă (pe cheltuiala contribuabilului) o sală de spectacole pentru o sărbătoare din sat;

- *imitarea*. Adică faptul de a vă copia în mod deliberat unele dintre atitudinile, felurile de a vorbi, de a alege cuvintele şi expresiile. Fiindcă ceea ce este familiar generează mai puţină rezistenţă, iar ceea ce este personal e acceptat şi apreciat în mod inconştient;
- *hrana şi cadourile oferite*. Negustorul de covoare care vă oferă ceai de mentă (semn că sînteţi un oaspete privilegiat, nu-i aşa?); sau micul dejun de afaceri luat la cel mai apropiat hotel de patru stele, ce va înlesni semnarea contractului; sau cîteva grafii hipnotice oferite cu totul gratuit – pentru a vă vorbi despre o serie de cărţi recent editate în legătură cu hipnoza.

Antidotul

Aşadar, ce e de făcut? Simpatia, iubirea, prietenia, tandreţea, atenţia, consideraţia, plăcerea de a fi împreună sînt nişte lucruri atît de plăcute, atît de rîvnite... Cum să te lipseşti de ele? Dar aici nu intră deloc în discuţie faptul de a te lipsi de ele. E vorba doar de a contracara manipularea care foloseşte puterea simpatiei.

Ajunge să vă întrebaţi: „Simpatia pe care o resimt acum faţă de această persoană nu este oare puţin pripită, puţin neaşteptată?". Învăţaţi să reperaţi – *sau, mai degrabă, să dobîndiţi reflexul de a repera* – sentimentul de simpatie născut dintr-o situaţie în care el nu are un obiect real: negociere, vînzare sau cumpărare, moment în care cineva încearcă să vă convingă de ceva, în care cineva lucrează pentru a vă smulge adeziunea.

După aceea, întrebaţi-vă: „Cum a făcut această persoană ca eu să nutresc atîta simpatie pentru ea?". Veţi vedea atunci sforile: v-a făcut complimente, v-a oferit ceva, s-a arătat complice sau a folosit orice altă tehnică pentru a crea o stare plăcută. Trebuie să vă puneţi singura întrebare care mai are importanţă: „Vreau cu adevărat să cumpăr acest produs sau serviciu? Este chibzuit să ader la ceea ce mi se propune aici?".

Din acest moment, puteţi să luaţi o hotărîre în deplină cunoştinţă de cauză şi cu ochii bine deschişi. Căci dacă iubirea e oarbă, la fel de frecvent se întîmplă, în situaţiile în care există o ofertă, ca simpatia să întunece privirea sănătoasă şi limpede.

Iată-vă mai bine înarmaţi

În acest capitol v-am explicat cele opt reguli ale lui Thot. V-aţi familiarizat aşadar cu manipularea. Şi ştiţi acum că ea se foloseşte de elementele existente în orice fiinţă umană pentru a mobiliza propriile forţe de automanipulare.

De asemenea, mai ştiţi:

- că manipularea există pretutindeni, în orice tip de comunicare, în mod benign sau malign, într-o măsură mai mică, mai mare sau potrivită, inconştient sau deliberat;
- că poate fi *pozitivă*, *negativă* sau *cea mai bună*: nu e nocivă decît atunci cînd acţionează împotriva dumneavoastră şi în beneficiul manipulatorului, fie el fiinţă umană, acţiune de publicitate sau o instanţă de oricare altă natură;
- că putem să devenim rezistenţi la manipularea nedorită.

Prima parte a cărţii de faţă, consacrată explicării manipulării, precum şi avertizării cu privire la efectele ei nefaste asupra dumneavoastră, era necesară pentru a putea trece la a doua parte a învăţării comunicării. Veţi descoperi în ea principii, tehnici, trucuri, feluri de a acţiona care vor avea uneori un parfum de manipulare: din momentul în care începi să comunici, nu o mai poţi ocoli.

Păstraţi-vă spiritul critic. Folosiţi cu bună ştiinţă ceea ce veţi învăţa aici: nu pentru a vă „jumuli" semenul, ci pentru a vă face şi a-i face viaţa mai frumoasă, oricare ar fi aspectul din viaţă implicat în schimbul respectiv. Amintiţi-vă: etimologic, *a comunica* înseamnă „a pune în comun, a împărtăşi". Folosiţi ceea ce va urma avînd în minte că manipularea *negativă* ar putea să vă ofere uneori avantaje momentane, dar şi să vă aducă antipatii şi numeroase probleme. De asemenea, că doar manipularea *pozitivă* şi manipularea *cea mai bună* vă vor face cu adevărat să avansaţi şi, în plus, să apreciaţi, să preţuiţi, să iubiţi...

Partea a doua începe cîteva pagini mai departe. Dar, pînă atunci, permiteţi-mi să vă propun o „recreaţie".

Spiritul omenesc se supune unor ritmuri numite *ultradine*: la fiecare aproximativ 90 de minute, el are nevoie să se „rupă" din concentrare şi din atenţie pentru cîteva clipe de răgaz. Această scurtă destindere este necesară pentru ca învăţarea şi acţiunea să rămînă perfect eficiente, bine orientate şi riguroase. Cercetările ştiinţifice au demonstrat că aceste momente de evaziune, comparativ cu situaţia normală, corespund unor stări de transă uşoară...

Abandonaţi-vă

Puţin mai înainte, mi-aţi acordat permisiunea de a vă induce în transă. Amintiţi-vă...

De vreme ce aşa doriţi, vă cer acum să-i oferiţi minţii voastre acea odihnă atît de bine venită şi de firească. Ea va putea apoi reîncepe să asimileze cu o mai mare eficacitate cunoştinţele despre comunicare. Împreună, putem aşadar să orientăm momentul dumneavoastră de odihnă mentală spre un obiectiv care vă este util, în loc să lăsăm lucrurile să se deruleze de la sine, fără un scop precis.

Vă propun un fel de reverie dirijată. Veţi înţelege puţin mai tîrziu rostul elementelor din acest exerciţiu : preferinţa pentru anumite cuvinte, turnuri de frază, imagini şi metafore. Pentru moment, vă rog să „intraţi în horă" şi atît, cu toată inocenţa. Ca orice joc, acesta îşi are regulile lui şi este jucat *pentru a cîştiga* ceva.

Ceea ce veţi cîştiga de pe urma lui – chiar dacă nu înţelegeţi încă în ce fel poate fi pus în aplicare acest cîştig – este *dezvoltarea aptitudinii de a învăţa*, de a vă însuşi cunoştinţe. Ea vă va ajuta să asimilaţi conţinutul cărţii. Acest exerciţiu presupune *comunicarea* (ne aflăm în continuare în comunicare) directă cu ceea ce, în interiorul dumneavoastră, dinamizează această aptitudine : adîncul minţii, „depozitul" de resurse. Să-l numim Inconştient.

De fapt, această comunicare are loc la mai multe niveluri : la nivelul Conştientului, vizînd sensul cuvintelor, şi la nivelul Inconştientului, avînd ca scop eficacitatea.

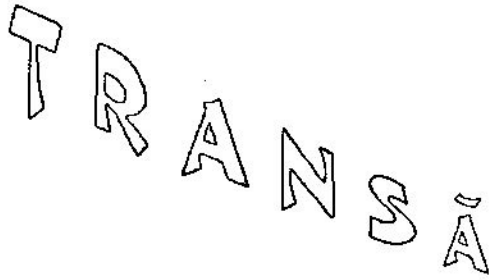
Iată regulile jocului

Fiţi deschis, disponibil, receptiv. Lăsaţi deocamdată deoparte spiritul critic : veţi înţelege puţin mai jos de ce (trebuie să ştii să accepţi trăirea plenară a lucrurilor, pentru a le înţelege complet, şi nu doar la suprafaţă).

- Izolaţi-vă timp de douăzeci de minute.
- Aşezaţi-vă într-o poziţie confortabilă, de exemplu într-un fotoliu.
- Citiţi apoi, cu voce tare, calm şi pe îndelete, *făcînd ceea ce se spune* pas cu pas.
- Impregnaţi-vă bine de cuvintele scrise cu majuscule ; meditaţi cîteva secunde la sensul lor.
- Armonizaţi-vă ritmul lecturii cu respiraţia : expiraţi uşor cînd citiţi şi profitaţi de inspiraţie pentru a face o pauză acolo unde sînt puncte de suspensie.
- Dacă sînteţi femeie, adaptaţi textul la feminin.
- Nu priviţi cu suspiciune tutuiala : ea se explică prin faptul că, pe parcursul exerciţiului, vă adresaţi dumneavoastră înşivă.

Prima recreaţie

Şi, (rostiţi aici prenumele dumneavoastră), vei intra
acum lesne în



aşezat confortabil...
liniştit...
calm şi fără griji...
Şi poţi, pur şi simplu, să-ţi asculţi RESPIRAŢIA...
şi să SIMŢI AERUL cum intră şi iese din plămîni...
Şi poţi să te simţi CONFORTABIL...
Şi să te RELAXEZI...
Şi să observi senzaţiile de DESTINDERE ...
pe care, eventual, le simţi în BRAŢE...
şi în PICIOARE...
începînd de ACUM...

Şi te poţi întreba...
cum te-ai simţi...
dacă trupul ţi-ar fi şi mai relaxat...
braţele...
şi picioarele...
DA, poţi să te întrebi...
şi să fii ATENT la senzaţiile tale...
şi să constaţi că e plăcut să fii MAI CALM...
şi mai liniştit...

Şi, cît timp trupul tău e acolo, aşezat, TIHNIT...
îţi poţi LĂSA MINTEA SĂ SE DESTINDĂ...
şi să-mi asculţi vocea, care îţi vorbeşte...
şi să te gîndeşti la ce evocă...
PRIVIND în privirea ta interioară...
Poţi crea fiecare detaliu...
în felul tău...
după gustul tău...
folosindu-te de CREATIVITATEA ta...
MENTALUL TĂU INCONŞTIENT poate concepe...
fiecare aspect, fiecare culoare...
şi să se simtă LIBER SĂ-ŞI IMAGINEZE...
şi să creeze, în totală INDEPENDENŢĂ...
Iar acum, dacă vrei, ai putea să numeri...
şi SĂ-ŢI IMAGINEZI CULORILE pe îndelete...
astfel...

10... maro...
9... roşu...
8... portocaliu...
7... galben...
6... verde...
5... albastru...
4... indigo...
3... violet...
2... mov...
1... alb...

Şi, ÎN ADÎNCUL ADÎNCULUI TĂU, poţi ŞTI...
poţi SIMŢI...
lăuntric...
cît de PLĂCUT este să înveţi lucruri
noi...
şi poţi privi...
cum catedrala CREŞTE...
pe TEMELIILE ei...
PIATRĂ DUPĂ PIATRĂ...

o piatră peste alta, ea se CONSTRUIEŞTE...
apoi vin sculpturile...
care înfrumuseţează şi mai mult edificiul...
şi basoreliefurile din jurul portalului...
care trimit MESAJE...
pe care mentalul tău inconştient le poate înţelege...
edificiul SE DEZVOLTĂ...
e o MEMORIE...
ea este CUVÎNT VIU...
ea este CUNOAŞTERE...
ea supravieţuieşte timpului...

Îngăduie-ţi să ŞTII, în adîncul tău...
unde este catedrala...
ce este catedrala...
pentru tine...

Şi acum, PRIVEŞTE în adîncul adîncului tău...
natura mamă te ÎNVAŢĂ să faci asta...
Poţi, dacă vrei...
Să regăseşti AMINTIREA...
A ceea ce a SCRIS ea pentru tine în CARTEA vieţii...
în cartea aceasta foarte groasă, ce rezistă timpului...
cu pagini nenumărate...
în care se găseşte toată ÎNŢELEPCIUNEA...
toată CUNOAŞTEREA de care ai tu nevoie...
pentru a trăi şi a CREŞTE...

Aminteşte-ţi cum ai citi deja din ea...
mai întîi planta MINUSCULĂ...
care, încetul cu încetul, PROGRESÎND...
ÎNVAŢĂ SĂ URCE CĂTRE ÎNĂLŢIMI...
învaţă să se joace cu obstacolele...
apoi se redresează în lumina soarelui...
şi devine un arbore foarte mare...
şi îşi ocupă locul în DESFĂŞURAREA vieţii...
CREŞTEREA lui îşi capătă toată SEMNIFICAŢIA
şi tot SENSUL...
dacă ÎNŢELEGI că fiecare plantă...
fiecare fiinţă vegetală, fiecare RĂDĂCINĂ, fiecare tulpină şi fiecare frunză...
este unică şi că toate merită să fie CUNOSCUTE...

Şi CITEŞTE în cartea Naturii...
POVESTEA ursoaicei albe şi a puiului ei...
cum micuţul ÎNVAŢĂ totul prin JOACĂ...
EXPLORÎND splendoarea înzăpezită...
pentru a deveni un MARE şi maiestuos urs alb...
STĂPÎN peste lumea sa...
Reciteşte şi POVESTEA magicianului...
care ÎNVAŢĂ de la un magician mai bătrîn...
coborînd dintr-un neam întreg de magicieni...
pentru a ocroti viaţa...
Reciteşte puterea cuvîntului...
FORŢA EXPERIENŢEI...
şi LIBERTATEA pe care o dă CUNOAŞTEREA...

Priveşte totodată vulturul acolo sus, foarte sus...
care şi-a DESCHIS ARIPILE atît de mult...
încît a urcat PÎNĂ ÎN SLAVĂ...
PRIVEŞTE culorile, acolo jos – şi le recunoaşte...
ASCULTĂ zgomotele vieţii, acolo jos – şi le recunoaşte...
soarbe mirosurile din aer – şi le recunoaşte...
Acum poţi, dacă vrei...
SĂ TE SIMŢI VULTUR, zburînd acolo sus, sus de tot...

CONCENTRAT asupra zborului tău...
Simţind mîngîierea familiară a aerului pe aripile tale...

Trăind LIBERTATEA...
Şi acum poţi, dacă vrei...
SĂ CAUŢI şi SĂ-ŢI GĂSEŞTI...
Căi noi sub soare...
SĂ ÎNVEŢI să RECUNOŞTI formele.
Şi DESFĂŞURĂRILE esenţiale...
în LUMINĂ...
Şi acum poţi SĂ ÎNŢELEGI, dacă vrei...
SĂ ÎNŢELEGI PLĂCEREA de a şti că vei CREŞTE...
precum planta şi puiul de urs...
că vei URCA...
precum arborele şi vulturul...
şi că vei simţi toată EXALTAREA lor...
şi că eşti o MEMORIE, precum catedrala...
şi că eşti PUTERNIC ŞI OCROTITOR, precum magicianul...
şi în fiecare etapă a DEZVOLTĂRII tale, din ce în ce mai mult...
poţi să devii mai CONŞTIENT de tine însuţi...
şi să CITEŞTI, din ce în ce mai bine, în Marea Carte...
şi să-ţi PLECI URECHEA la cuvintele Lumii...
cu ÎNCREDERE, DESCHIDERE şi CURIOZITATE...
şi să-ţi AMPLIFICI EXPERIENŢA...
şi să cunoşti plăcerea de a-ţi SPORI CAPACITĂŢILE...
aflate în slujba Vieţii...

Şi într-o clipă, poţi reveni în starea obişnuită...
întocmai cum te trezeşti dintr-un somn binefăcător...

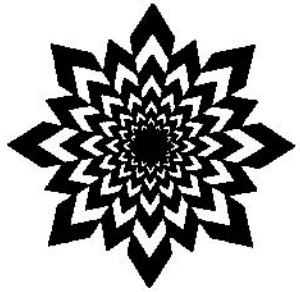
senin şi odihnit...
pe cînd, în adîncul tău...
îţi poţi permite să păstrezi...
în chipul cel mai bun şi mai sănătos pentru tine...
ceea ce ai dobîndit şi simţit...
ceea ce ai observat şi ascultat...
acceptînd că tot acest complex POZITIV...
continuă să FACĂ PARTE DIN TINE...
şi să SE DEZVOLTE mai departe, în adîncul tău...
tot mai mult şi mai bine...

Şi acum poţi, lesne, în ritmul tău şi în felul tău...
să revii *aici* – în acest spaţiu, în acest loc...
E de ajuns să numeri astfel :

1 – 2 – 3 – 4 – 5 –
6 – 7 – 8 – 9 – 10...

Ca să te simţi proaspăt şi bine dispus, în plină formă şi perfect sănătos...
Cu toate simţurile ascuţite şi gata să petreci o zi
plin de vigoare, eficacitate, optimism, entuziasm,
bucurie de a trăi şi cu zîmbetul pe buze...

Acum revino aici, relaxează-te – eşti în plină formă
şi perfect sănătos...



Trezeşte-te !

Partea a doua

Antrenaţi-vă în comunicarea interpersonală

Cele 13 principii pentru o bună comunicare

Este esenţial să stăpîneşti cunoştinţele de bază ale comunicării, căci va veni o zi cînd nu va mai fi de ajuns să fii fizician în domeniul nuclear sau producător de anvelope [...]. Singura valoare certă este comunicarea.

HARVEY MACKEY,
miliardar, *self-made-man*

Acum vom descifra împreună cele 13 suluri din cel de-al patrulea *Liber* al lui Thot.

Este una dintre cele mai preţioase cărţi care s-au scris vreodată spre binele omului. Dacă asimilaţi pînă în fibrele cele mai intime învăţătura din aceste papirusuri, veţi deveni un maestru al comunicării. Vă veţi simţi în largul dumneavoastră indiferent de contextul uman, veţi fermeca, veţi convinge cu uşurinţă, veţi obţine adeziunea, veţi fi apreciat, în sfîrşit, veţi fi căutat şi chiar iubit... Nu e magnific?

Datorită acestor cunoştinţe, veţi înţelege tot mai bine cum să reuşiţi în contactele umane, fie ele de domeniul public sau privat, familial sau profesional, sentimental sau utilitar. Cele 13 principii vă vor fi aşadar de folos în toate situaţiile ipotetice în care hotărîţi să comunicaţi cu cineva, fie că este un apropiat sau un străin. Totodată, ele pot fi aplicate în faţa unui auditoriu compus din mai multe şi chiar foarte multe persoane.

Pentru a asimila cele 13 principii, va trebui să vă deprindeţi cu ele. Este vorba de un *antrenament* asemănător cu conducerea unui automobil, adică va sfîrşi prin a deveni un automatism. O bună comunicare trebuie să fie naturală şi spontană, nu ceva calculat şi forţat.

A venit timpul să definesc ceea ce înţeleg eu aici prin *comunicare*. Pentru unii, orice formă de relaţie ce implică o interacţiune reciprocă între două sau mai multe instanţe este numită comunicare. Aceasta cuprinde atunci toate formele posibile de contacte, de la iubire la război, de la învăţămînt la jocuri, de la pălăvrăgeală la diatribă, în sfîrşit, de la îndoctrinare la deliberare...

În ceea ce mă priveşte, restrîng lucrurile puţin mai mult. Aici, cele 13 principii se aplică unor arii precise – chiar dacă vaste – ale comunicării, astfel că devine necesar să le precizez.

Iată mai întîi ce anume *nu intră* în aceste arii :

- insultele, bătăile, loviturile şi alte agresiuni. Puteţi să funcţionaţi şi aşa – chiar dacă riscaţi să primiţi înapoi lovituri –, e problema dumneavoastră, dar nu vom numi aşa ceva *comunicare* ;
- denigrările deliberate ale semenului – nu speraţi ca cele 13 principii ale lui Thot să vă ofere arme eficiente în acest tip de abordare : ea nu se numeşte *comunicare* ;
- critica sistematică – nici ea nu intră în domeniul comunicării, aşa cum este înţeleasă în cele 13 principii ;
- acelaşi lucru este valabil pentru dominarea semenului, atitudinile despotice sau umorul sarcastic.

Vă rog să nu priviţi cele de mai sus ca pe o tentativă de presiune morală din partea mea. Sînteţi adult şi, dacă doriţi, puteţi hotărî să reacţionaţi astfel. Acest lucru vă priveşte, iar puţin mai departe veţi constata că unul dintre cele 13 principii este acela de a lămuri ceea ce doriţi cu adevărat în contactele cu semenii. Nu, nu vreau deloc să vă influenţez în vreun fel. Îmi doresc doar să existe cea mai mare transparenţă posibilă, astfel încît să puteţi folosi la maxim cele 13 principii pentru a reuşi în comunicare. Acestea fiind spuse, iată ce voi numi aici comunicare :

- contactele constructive cu semenii ;
- contactele agreabile pentru sine şi pentru interlocutor(i) ;

- contactele ce urmăresc scopuri pozitive pentru sine şi pentru semeni ;
- contactele în care există *schimb* (contrariul sensului unic), respect, plăcere ;
- contactele eficiente.

Cele 13 principii au aşadar menirea de a servi unei asemenea comunicări. Fiecare dintre cele 13 suluri vă vorbeşte despre unul dintre aceste principii ale sănătoasei comunicări interpersonale. Să le cercetăm, unul cîte unul.

Primul principiu: omul înseamnă patru elemente

Comunicarea trece prin corp şi prin Conştient – dar mai cu seamă prin Inconştient şi prin acea instanţă importantă a creierului omenesc care poartă numele de RAS[1].

Se cuvine să precizăm aceşti trei termeni :

- *Conştientul* : reprezintă una dintre funcţiile minţii dumneavoastră, aspectele de care sînteţi conştient. Aparţin Conştientului : raţiunea, judecata critică, analiza şi raţionamentul, calculul, premeditarea, punerea la punct deliberată a obiectivelor şi a strategiilor... Pe scurt : tot ce ţine de gîndire sau de senzaţie şi pe care îl conştientizaţi depinde de Conştient. În această carte, folosesc fără distincţie cuvîntul *Conştient* sau *mental conştient* pentru a evoca acelaşi lucru ;
- aparţin *Inconştientului* : acele resurse care nu ţin de Conştient, bunăoară inspiraţia sau sensibilitatea... De asemenea, emoţiile, imaginile şi metaforele, simbolurile şi arhetipurile. În sfîrşit, toate percepţiile care nu ţin de Conştient, precum intuiţia, „flerul", „feelingul"... ;
- RAS (*Reticular Activating System* sau *formaţiune reticulară*) : este mecanismul de selecţie pe care îl avem cu toţii în creier. Este o instanţă a Inconştientului, care îl ajută să ne atragă atenţia conştientă

1. Aceste noţiuni sînt dezvoltate pe larg în cărţile mele : *Vous n'aimez pas ce que vous vivez ? Alors, changez-le !* (Éditions Marabout) şi *Bien se connaître pour bien piloter sa vie* (InterÉditions) (trad. rom. de Florin Iorga, *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*, ed. cit. – n.red.).

asupra a tot ce este important pentru noi. De exemplu, dacă aveţi o pasiune pentru Land Rover seria a III-a, RAS-ul dumneavoastră vă va face imediat să reperaţi, *să vedeţi* orice vehicul de acest tip care vă intră în cîmpul vizual, fie pe stradă, la televizor, la cinema sau într-un ziar. Pe cînd persoanele aflate în contact cu aceleaşi imagini, dar neinteresate de maşinile respective, nu le vor reţine în mod conştient.

Corpul, Conştientul, Inconştientul şi RAS-ul sînt foarte importante în contactele dintre oameni. Raţionamentul şi judecata specifice Conştientului, puterea sa de decizie şi înţelegerea intelectuală a lucrurilor sînt primordiale în comunicarea interpersonală. Cît priveşte intuiţia, ştim că ea se poate dovedi un imens atu în numeroase domenii. În sfîrşit, RAS-ul, capabil să selecţioneze elementele importante pentru noi, completează minunat tabloul.

Cel de-al doilea principiu: comunicarea este 30% verbală şi 70% nonverbală

În cultura tradiţională japoneză [...] se obişnuieşte ca unei persoane care tace să i se „citească" chipul, pentru a găsi un gînd ce n-a fost integral exprimat prin cuvinte, trebuind să ghiceşti sensul implicit, care poate fi uneori contrariul a ceea ce a fost rostit.

KENJI TOKITSU,
maestru de karate, 7 dan

În comunicare aşadar întreaga fiinţă umană este implicată: corpul, Conştientul, Inconştientul şi RAS-ul. De obicei, identificăm destul de adecvat momentele în care sîntem atenţi la nivelul Conştientului, dar prea puţin ne dăm seama de vigilenţa noastră la nivelul Inconştientului. Această parte însemnată din noi înşine este totuşi „racordată" permanent de către RAS la ceea ce e important pentru noi – iar comunicarea cu semenii prezintă deseori această caracteristică a importanţei.

Inconştientul e atent la tot ce se întîmplă în contactele umane. El este înzestrat cu o percepţie mult mai fină şi mai riguroasă decît a Conştientului: nu-i scapă nici o mişcare infinetizimală, chiar dacă nu o poate interpreta *raţional*. Totuşi, atunci cînd intervine ceva incompatibil, *non-congruent* între vorbe şi gesturi, el îl percepe şi vă alertează.

Aţi avut cu siguranţă această impresie ciudată în faţa unui interlocutor: parcă „o păsărică" v-ar fi şoptit că ceva nu e în regulă. Şi totuşi, ascultînd cuvintele ce-i ieşeau din gură, totul părea limpede şi fără echivoc. Dar „simţeaţi" confuz că undeva e o problemă, fără s-o puteţi formula explicit.

În realitate, ceva din dumneavoastră (intuiţie, Inconştient, RAS) a înregistrat un detaliu invizibil mentalului conştient, care nu se potrivea cu discursul emis de interlocutor. Astfel că v-aţi luat măsuri de precauţie, prea puţin dispus să „înghiţiţi" totul, iar acest lucru v-a făcut fără îndoială să evitaţi o experienţă neplăcută.

Or, din acest al doilea principiu, învăţăm că orice comunicare este 30% verbală şi 70% nonverbală:

- verbalul înseamnă ceea ce iese din gură: *limbajul verbal*, cuvintele, frazele, ideile, concepţiile, discursul;
- nonverbalul este restul, adică *limbajul trupului*: privirile, gesturile, atitudinile şi posturile, expresiile şi culorile de pe chip, mişcările capului şi ale mîinilor, ale sprîncenelor şi ale umerilor, ritmul respiraţiei, inflexiunile necontrolate ale vocii...

Trupul „vorbeşte" mult. Îi este foarte greu să mintă sau să disimuleze, mult mai greu decît limbajului verbal. Întrucît e permanent „racordat" la întregul cîmp al emoţiilor şi al mentalului inconştient, corpul reacţionează rapid: de cele mai multe ori înainte ca cenzura mentalului conştient să-şi intre în atribuţii. Astfel că trădează ceea ce se petrece în adînc, în *realitate*.

Atunci cînd există o compatibilitate între exprimarea verbală şi cea nonverbală, spunem că avem o *congruenţă*. Dacă nu este cazul, avem *non-congruenţă*.

Iată cîteva exemple :

CONGRUENŢĂ	NON-CONGRUENŢĂ
Cînd spuneţi „da" mişcînd capul de sus în jos.	Cînd spuneţi „da" mişcînd capul de la stînga la dreapta.
Cînd felicitaţi cu un aer deschis.	*Idem*, din vîrful buzelor.
Cînd afirmaţi că sînteţi sigur de reuşită, cu privirea limpede, fără tremur al buzelor şi cu trupul drept.	*Idem*, cu o atitudine ţeapănă şi privirea în pămînt.
Cînd întîmpinaţi pe cineva cu cuvinte călduroase şi cu un zîmbet pînă la urechi.	*Idem*, cu un zîmbet care nu implică decît buzele.
Aveţi privirea sinceră şi vocea sigură atunci cînd afirmaţi verbal un lucru.	Ochii clipesc obosiţi sau vocea tremură atunci cînd afirmaţi verbal un lucru.
E imposibil să fii exhaustiv în acest domeniu : corpul şi chipul omenesc dispun de nenumărate posibilităţi de expresie. Dar aceste cîteva exemple, în măsura în care veţi putea să le observaţi cu uşurinţă în jurul dumneavoastră, au avantajul de a vă da informaţii despre congruenţă şi non-congruenţă.	

Dacă doriţi să fiţi crezut şi să obţineţi adeziunea cuiva, trebuie să fiţi congruent. Atunci atît Conştientul, cît şi Inconştientul interlocutorului (interlocutorilor) dumneavoastră vor accepta fără rezerve mesajele pe care le transmiteţi. Intuiţia lui îi va şopti : „E-n regulă, persoana aceasta e sinceră, pot s-o cred".

Cum puteţi deveni din ce în ce mai congruent? Cel mai uşor, desigur, e să fii realmente sincer : atunci gura şi trupul dumneavoastră vor vorbi aceeaşi limbă. Dar nu poţi fi sincer tot timpul. Nu orice adevăr e bine să fie rostit, iar în unele împrejurări e mai chibzuit să-l maschezi, rămînînd în continuare congruent cu ceea ce afirmi.

De exemplu, dacă prietenul dumneavoastră cel mai bun e pe moarte în spital, veţi vrea să-i spuneţi că ştiţi că nu o mai duce mult? Probabil că nu. Dimpotrivă, veţi încerca desigur să-i „ridicaţi moralul", să-i propuneţi o „programare"[1] pozitivă, menită a-i reda curajul. Dacă

1. Forţele de autovindecare din om sînt capabile să facă miracole, dacă sînt activate. Mai bine încerci să „programezi" mobilizarea lor, afirmînd vindecarea, decît să „programezi" menţinerea lor în hibernare, afirmînd boala sau moartea.

sînteţi non-congruent, cuvintele dumneavoastră nu numai că nu vor avea vreun efect asupra lui, dar vor întări mai degrabă aspectul negativ al situaţiei în care se găseşte prietenul dumneavoastră. Dacă iubiţi această persoană, veţi avea inima să fiţi congruent în încurajare. Veţi minţi, firește, dar pentru o cauză bună. Fiind atent, veţi şti să uniţi la perfecţie limbajul verbal cu limbajul trupului, pentru a emite mesajul. Ne putem imagina şi alte situaţii în care congruenţa – chiar în cazul unui adevăr aleatoriu – poate fi salvatoare : în diplomaţie, de exemplu.

Pentru a şti cum să vă controlaţi propria congruenţă, trebuie să vă dezvoltaţi o tot mai acută conştiinţă a limbajului trupului. Este vorba de a vă alerta RAS-ul, atunci cînd vorbiţi, îndreptîndu-vă frecvent atenţia spre gesturi, mimică şi spre ceea ce simţiţi în legătură cu expresia dumneavoastră facială, în loc să fiţi atenţi doar la cuvintele pe care le pronunţaţi (fiţi pe pace, nu e greu deloc). Aceasta vă va permite să vă daţi repede seama :

- de momentele în care sînteţi non-congruent – şi cum anume vă exprimaţi non-congruenţa ;
- de momentele în care sînteţi congruent – şi cum anume vă exprimaţi congruenţa.

Congruenţa în rolurile sale atît de diverse este cea care face ca un actor să fie mare. Şi el se deprinde să-şi controleze vocea, gesturile, mimica, ipostazele, pentru ca acestea să fie compatibile cu textul – iar spectatorul să creadă în ceea ce vede. Uneori rolurile sînt foarte departe de natura lui profundă şi, dacă în viaţa obişnuită ar trebui să acţioneze „conform rolurilor", congruenţa lui probabil că ar eşua. Prin urmare, încrederea necesară se obţine prin antrenament.

După cîteva săptămîni de autoobservare deliberată, veţi fi conştient de manifestările dumneavoastră nonverbale şi le veţi putea controla. Acest fapt vă va servi nu la transformarea într-un specialist al minciunii, sper, ci la utilizarea tuturor resurselor limbajului trupului pentru a vă susţine cuvintele şi pentru a face perfect inteligibil mesajul dumneavoastră.

Comunicarea deplină înseamnă aşadar şi să puneţi în slujba dumneavoastră toate resursele verbului şi ale corpului.

De asemenea, este util să învăţi să fii receptiv la ceea ce-i nonverbal în comportamentul semenului tău. Nimic mai potrivit în acest scop decît să urmăreşti dezbaterile şi interviurile de la televizor. Foarte des,

manifestarea nonverbală a anumitor invitaţi trădează cu totul altceva decît cuvintele pe care le pronunţă : o privire care lunecă brusc timp de o jumătate de secundă, mîini care se freacă în mod ciudat, o uşoară mişcare involuntară la colţul buzei, un tors care se dă înapoi, braţe care se închid... Pentru a fi atenţi la această manifestare nonverbală, preocupaţi-vă nu atît de sensul discursului, cît de ansamblul gesturilor. Dacă vă lăsaţi absorbiţi de atenţia pentru cuvinte şi pentru semnificaţia lor, nu veţi percepe în mod conştient limbajul trupului. Trebuie aşadar să vă „reglaţi" nivelul de percepţie, jumătate pe mesajul exprimat şi jumătate pe manifestarea nonverbală.

Este un antrenament care poartă în el recompensa : obişnuinţa de a descifra un maximum de elemente care vă pot informa despre ce vrea să spună *cu adevărat* interlocutorul. Şi, de aici, faptul de a-l înţelege mai profund, mai deplin, mai intens şi mai *autentic*.

Duhul Tengu revine

Să abordăm acum un alt aspect al exprimării nonverbale. Vă mai amintiţi de Tengu, acel duh al muntelui pe care l-aţi întîlnit chiar la începutul cărţii ? I-a vorbit foarte mult fetei despre nonverbal. Iată cuvintele sale :

„Am să-ţi arăt o fărîmă din ştiinţa duhurilor Tengu, ca să mă ţii minte toată viaţa. Ascultă-mă bine. Atunci cînd noi, duhurile Tengu, învăţăm să citim gîndurile cuiva, ne antrenăm să-i cercetăm cu multă atenţie chipul : *gîndurile se pot citi pe chip*".

Neîndoielnic, atunci cînd ştii să citeşti pe chip gîndurile cuiva, este infinit mai uşor să comunici cu el, în modul cel mai precis, mai pătrunzător şi mai eficient.

Fata nu a dezvăluit nimănui vreodată tehnica învăţată de la Tengu. Ciudat, papirusul cu cel de-al doilea principiu prezintă o anumită caracteristică atunci cînd abordează chestiunea citirii pe chip : chenarul cu numele lui Thot se suprapune peste hieroglife, făcînd lectura imposibilă... Această particularitate nu o regăsim la nici unul dintre celelalte suluri care descriu cele 13 principii. E ca şi cum acest pasaj – şi numai el – trebuia ocultat, disimulat sub semnătura zeului. Astfel că, din nefericire, sulul rămîne mut în ceea ce priveşte acest atu esenţial în comunicare.

Deşi nu putem avea acces la aceste cunoştinţe de nepătruns, dispunem, din fericire, de cîteva dintre secretele legate de citirea chipului. Richard Bandler şi John Grinder[1], inspiraţi poate de Thot, au descoperit că putem afla cum gîndim datorită anumitor mişcări oculare. Unii dintre noi, exprimînd verbal un lucru, îl pot trăi în interiorul lor într-un mod *vizual* ; alţii, în mod *auditiv* ; iar alţii, în mod *kinestezic*, adică prin sentimente, emoţii, senzaţii – tactile, gustative, olfactive.

Cu alte cuvinte, *modul* intern *de reprezentare* a ceea ce spunem poate fi vizual, auditiv şi kinestezic.

De cele mai multe ori, unul dintre modurile de reprezentare este dominant, iar celelalte secundare. Astfel, de exemplu, există persoane care sînt mai mult vizuale şi mai puţin auditive sau kinestezice.

Ce înseamnă asta ? Atunci cînd vorbiţi, aveţi o reprezentare internă a ceea ce spuneţi. *Trăiţi* „în voi" gîndul şi discursul dumneavoastră în mod subconştient[2], fie *văzînd* imagini (fotografii sau secvenţe animate), în ceea ce numesc *privire interioară*, fie *auzind* cum ajung cuvintele în mentalul dumneavoastră, pentru a înflori apoi pe buze, fie simţind fizic lucrurile, într-un fel oarecare. Pentru a înţelege mai bine, iată cîteva exemple concrete :

Jérôme : „Încă îl mai *aud* cum îmi face acel compliment, iar asta mă umple şi astăzi de bucurie". (Mod de reprezentare auditiv.)

Geneviève : „De cîte ori simt mirosul de iarbă cosită, îmi amintesc de ziua în care, la ţară, am avut prima relaţie sexuală". (Mod de reprezentare kinestezic.)

Dominique : „Rochia ei era roşie, cerul albastru, şi-mi aduc foarte bine aminte de forma şi culorile ţiglelor de pe acoperişul casei din faţă : un adevărat mozaic". (Mod de reprezentare vizual.)

Antoine : „Ea îmi striga în faţă inepţii, dar, din fericire, zgomotul tunetului îi acoperea din cînd în cînd vocea, permiţîndu-mi să-mi îndrept atenţia asupra vibraţiilor sonore ale furtunii". (Mod de reprezentare auditiv.)

---

1. Cei doi sînt fondatorii, în anii '70, ai Programului Neuro-Lingvistic (PNL).
2. Subconştient : imediat sub cîmpul Conştientului, dar nu inconştient, deoarece ajunge să-ţi îndrepţi atenţia spre el pentru a-l percepe în mod conştient.

manifestarea nonverbală a anumitor invitaţi trădează cu totul altceva decît cuvintele pe care le pronunţă : o privire care lunecă brusc timp de o jumătate de secundă, mîini care se freacă în mod ciudat, o uşoară mişcare involuntară la colţul buzei, un tors care se dă înapoi, braţe care se închid... Pentru a fi atenţi la această manifestare nonverbală, preocupaţi-vă nu atît de sensul discursului, cît de ansamblul gesturilor. Dacă vă lăsaţi absorbiţi de atenţia pentru cuvinte şi pentru semnificaţia lor, nu veţi percepe în mod conştient limbajul trupului. Trebuie aşadar să vă „reglaţi" nivelul de percepţie, jumătate pe mesajul exprimat şi jumătate pe manifestarea nonverbală.

Este un antrenament care poartă în el recompensa : obişnuinţa de a descifra un maximum de elemente care vă pot informa despre ce vrea să spună *cu adevărat* interlocutorul. Şi, de aici, faptul de a-l înţelege mai profund, mai deplin, mai intens şi mai *autentic*.

Duhul Tengu revine

Să abordăm acum un alt aspect al exprimării nonverbale. Vă mai amintiţi de Tengu, acel duh al muntelui pe care l-aţi întîlnit chiar la începutul cărţii ? I-a vorbit foarte mult fetei despre nonverbal. Iată cuvintele sale :

„Am să-ţi arăt o fărîmă din ştiinţa duhurilor Tengu, ca să mă ţii minte toată viaţa. Ascultă-mă bine. Atunci cînd noi, duhurile Tengu, învăţăm să citim gîndurile cuiva, ne antrenăm să-i cercetăm cu multă atenţie chipul : *gîndurile se pot citi pe chip*".

Neîndoielnic, atunci cînd ştii să citeşti pe chip gîndurile cuiva, este infinit mai uşor să comunici cu el, în modul cel mai precis, mai pătrunzător şi mai eficient.

Fata nu a dezvăluit nimănui vreodată tehnica învăţată de la Tengu. Ciudat, papirusul cu cel de-al doilea principiu prezintă o anumită caracteristică atunci cînd abordează chestiunea citirii pe chip : chenarul cu numele lui Thot se suprapune peste hieroglife, făcînd lectura imposibilă... Această particularitate nu o regăsim la nici unul dintre celelalte suluri care descriu cele 13 principii. E ca şi cum acest pasaj – şi numai el – trebuia ocultat, disimulat sub semnătura zeului. Astfel că, din nefericire, sulul rămîne mut în ceea ce priveşte acest atu esenţial în comunicare.

Deşi nu putem avea acces la aceste cunoştinţe de nepătruns, dispunem, din fericire, de cîteva dintre secretele legate de citirea chipului. Richard Bandler şi John Grinder[1], inspiraţi poate de Thot, au descoperit că putem afla cum gîndim datorită anumitor mişcări oculare. Unii dintre noi, exprimînd verbal un lucru, îl pot trăi în interiorul lor într-un mod *vizual* ; alţii, în mod *auditiv* ; iar alţii, în mod *kinestezic*, adică prin sentimente, emoţii, senzaţii – tactile, gustative, olfactive.

Cu alte cuvinte, *modul* intern *de reprezentare* a ceea ce spunem poate fi vizual, auditiv şi kinestezic.

De cele mai multe ori, unul dintre modurile de reprezentare este dominant, iar celelalte secundare. Astfel, de exemplu, există persoane care sînt mai mult vizuale şi mai puţin auditive sau kinestezice.

Ce înseamnă asta ? Atunci cînd vorbiţi, aveţi o reprezentare internă a ceea ce spuneţi. *Trăiţi* „în voi" gîndul şi discursul dumneavoastră în mod subconştient[2], fie *văzînd* imagini (fotografii sau secvenţe animate), în ceea ce numesc *privire interioară*, fie *auzind* cum ajung cuvintele în mentalul dumneavoastră, pentru a înflori apoi pe buze, fie simţind fizic lucrurile, într-un fel oarecare. Pentru a înţelege mai bine, iată cîteva exemple concrete :

Jérôme : „Încă îl mai *aud* cum îmi face acel compliment, iar asta mă umple şi astăzi de bucurie". (Mod de reprezentare auditiv.)

Geneviève : „De cîte ori simt mirosul de iarbă cosită, îmi amintesc de ziua în care, la ţară, am avut prima relaţie sexuală". (Mod de reprezentare kinestezic.)

Dominique : „Rochia ei era roşie, cerul albastru, şi-mi aduc foarte bine aminte de forma şi culorile ţiglelor de pe acoperişul casei din faţă : un adevărat mozaic". (Mod de reprezentare vizual.)

Antoine : „Ea îmi striga în faţă inepţii, dar, din fericire, zgomotul tunetului îi acoperea din cînd în cînd vocea, permiţîndu-mi să-mi îndrept atenţia asupra vibraţiilor sonore ale furtunii". (Mod de reprezentare auditiv.)

---

1. Cei doi sînt fondatorii, în anii '70, ai Programului Neuro-Lingvistic (PNL).
2. Subconştient : imediat sub cîmpul Conştientului, dar nu inconştient, deoarece ajunge să-ţi îndrepţi atenţia spre el pentru a-l percepe în mod conştient.

Karine: „Mi s-a încălzit inima, aşa de mult m-am simţit vibrînd de bucurie". (Mod de reprezentare kinestezic.)

Mélanie: „Mă *văd* şi acum cum călcam rochia aceea cînd, deodată, am *revăzut* toate scenele în care mă certam cu soţul meu: atunci *am simţit* că lunec în depresie". (Mod de reprezentare vizual, urmat de modul de reprezentare kinestezic.)

Puneţi-vă pe aceeaşi lungime de undă

Probabil că vă întrebaţi acum la ce poate servi faptul de a cunoaşte modul de reprezentare al interlocutorului dumneavoastră, atunci cînd vi se adresează. Ei bine, aceasta vă permite să vă puneţi amîndoi „pe aceeaşi lungime de undă". Cînd sînteţi pe aceeaşi lungime de undă cu interlocutorul dumneavoastră, comunicarea este fertilă, generatoare de eficacitate şi plăcere.

Dintre următoarele două dialoguri, care vi se pare că ţine de o mai bună comunicare?

1. A: „Mi s-a aprins inima, aşa de mult m-am simţit vibrînd de bucurie." (Mod de reprezentare kinestezic.)
   B: „Cred că v-aţi zis atunci că e foarte drăguţ din partea lui că v-a răspuns astfel." (Mod de reprezentare auditiv.)
2. A: „Mi s-a aprins inima, aşa de mult m-am simţit vibrînd de bucurie." (Mod de reprezentare kinestezic.)
   B: „Şi aţi resimţit atunci toată plăcerea pe care v-o dădeau cuvintele lui." (Mod de reprezentare kinestezic.)

Desigur, răspunsul „B" de la numărul 2 se apropie cel mai mult de experienţa lui „A". Deoarece nu e deloc sigur că persoana care are o reprezentare kinestezică a unui eveniment poate să se „racordeze" cu adevărat la un mod de reprezentare auditiv. Şi, dacă acest aspect auditiv corespunde cu modul de reprezentare al interlocutorului, înţelegerea reciprocă nu e asigurată dinainte! În cel de-al doilea dialog, B rămîne în modul de reprezentare al lui A, adică în modul pe care îl are A de a (re)*trăi* episodul din momentul acela. Rezultatul: A *simte* că B l-a înţeles perfect. Şi comunicarea poate atunci să continue, pe aceeaşi lungime de undă...

Iată un alt exemplu:

1. A: „Acest aranjament floral e foarte plăcut privirii." (Mod de reprezentare vizual.)
   B: „Pipăiţi petalele şi veţi simţi atingerea lor satinată. Mirosiţi şi parfumul acestor crini". (Mod de reprezentare kinestezic.)
2. A: „Acest aranjament floral e foarte plăcut privirii." (Mod de reprezentare vizual.)
   B: „Da. Culorile sînt armonios îmbinate între ele, iar ramurile de ferigă adaugă o foarte frumoasă nuanţă de verde închis, ceea ce sporeşte eleganţa buchetului." (Mod de reprezentare vizual.)

După opinia dumneavoastră, care dintre cei doi „B" va reuşi să-i vîndă lui A ansamblul floral? Un alt exemplu:

1. A: „Mă întreb care este calitatea stereofoniei la acest televizor." (Mod de reprezentare auditiv.)
   B: „E bună, de altfel puteţi constata că sonorul difuzoarelor se poate regla de la telecomandă. Vedeţi, ajunge să apăsaţi acest buton pentru volum, acesta pentru reglarea sunetelor grave şi acute, iar acesta pentru echilibrare." (Mod de reprezentare vizual.)
2. A: „Mă întreb care este calitatea stereofoniei la acest televizor." (Mod de reprezentare auditiv.)
   B: „Ascultaţi: veţi constata profunzimea sunetelor grave şi aspectul cristalin al celor acute. Nu veţi auzi nici un zgomot parazit, iar atunci cînd se transmite un concert, există o excelentă repartizare a instrumentelor în spaţiul sonor." (Mod de reprezentare auditiv.)

După opinia dumneavoastră, care dintre cei doi vînzători are şanse mai mari să-l convingă pe client să cumpere produsul?

Încă un exemplu:

A: „Trebuie să-nţelegi că nu-mi place să văd, cînd vin seara acasă, cum jucăriile plodului sînt împrăştiate peste tot, iar farfuriile murdare tronează pe maşina de spălat vase!" (Mod de reprezentare vizual.)

B: „Ar trebui să te gîndeşti cît de penibil mi-e să aud reproşuri pentru nişte chestii fără nici o importanţă." (Mod de reprezentare auditiv.)

C: „Ai putea să-ţi dai seama că miroase frumos în casă, fiindcă mi-am dat silinţa să pulverizez un excelent parfum ambiental." (Mod de reprezentare kinestezic.)

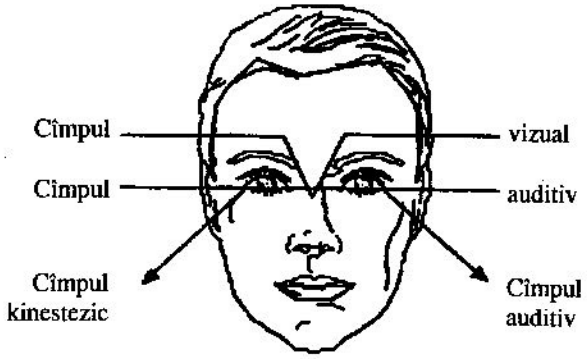
D: „Priveşte: am aranjat etajerele astea aşa încît obiectele noastre aduse din Malayezia să fie şi mai mult puse în valoare în lumina lămpii." (Mod de reprezentare vizual.)

După opinia dumneavoastră, care dintre răspunsuri (B, C sau D) va detensiona cel mai uşor scena domestică pe cale să înceapă?

A citi pe chip

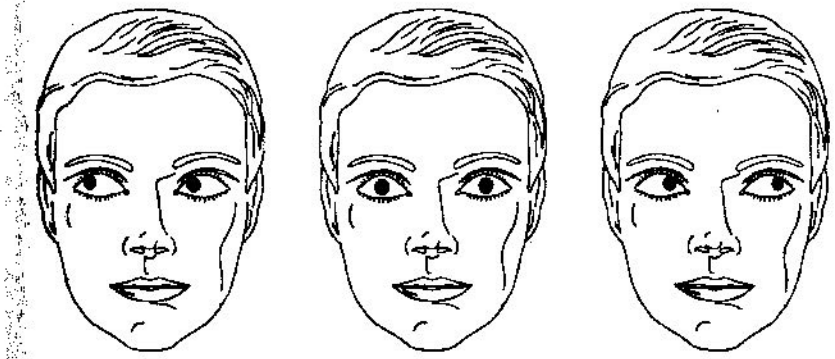
Iată cum puteţi şti acum, citind chipul interlocutorului dumneavoastră, dacă este într-un mod de reprezentare vizual, auditiv sau kinestezic în ceea ce spune sau *gîndeşte*. Totul stă în ochi şi în mişcările lor:

- în sus şi drept înainte, pe orizontală, este cîmpul modului de reprezentare vizual;
- pe orizontală (excepţie făcînd privirea tot înainte) şi spre stînga *lui* (dreapta dumneavoastră), în jos, este cîmpul auditiv;
- în jos, spre dreapta lui (stînga dumneavoastră), cîmpul kinestezic.



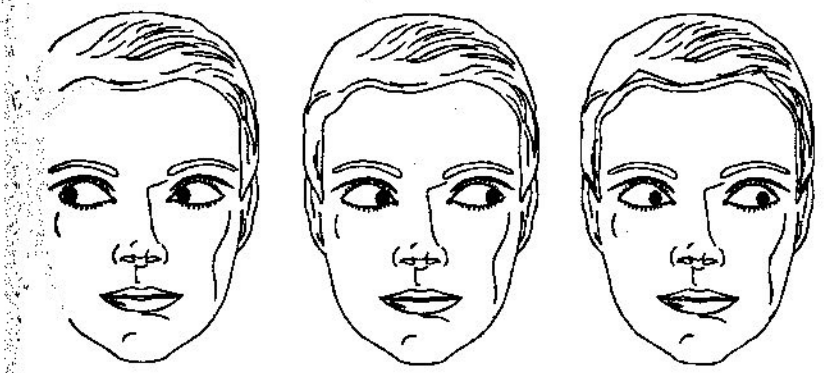
Văzut din perspectiva observatorului

Astfel, atunci cînd interlocutorul dumneavoastră face mişcări oculare deasupra orizontalei sau priveşte drept înainte în timp ce vorbeşte (sau gîndeşte), e semn că se află în modul de reprezentare vizual:



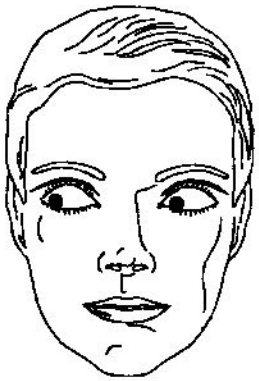
Trei poziţii ale ochilor în cîmpul modului de reprezentare vizual – din punctul de vedere al observatorului.

Atunci cînd ochii îi sînt îndreptaţi spre dreapta, orizontal, spre stînga, orizontal, sau în jos spre stînga lui (dreapta dumneavoastră), e semn că se află în modul de reprezentare auditiv:



Trei poziţii ale ochilor în modul de reprezentare auditiv – din punctul de vedere al observatorului.

Atunci cînd priveşte în jos spre dreapta lui (stînga dumneavoastră), e semn că se află în modul de reprezentare kinestezic:



Poziţia ochilor în cîmpul modului de reprezentare kinestezic – din punctul de vedere al observatorului.

Desigur, interlocutorul dumneavoastră nu-şi ţine decît rareori ochii nemişcaţi într-o poziţie dată. Vă revine dumneavoastră sarcina de a-i *citi* chipul, fiind atent la preponderenţa unuia sau altuia dintre modurile de reprezentare, prin frecvenţa mai mare a mişcării ochilor în cîmpul respectiv[1].

Veţi verifica „diagnosticul" pe care l-aţi dat fiind receptiv şi la cuvintele utilizate:

- pentru modul de reprezentare *vizual*, cuvintele: *a vedea*, *a percepe*, *a imagina* etc; cele care ţin de simţul văzului şi care evocă forme, culori, mişcări, lumină sau obscuritate, imagini;
- pentru modul de reprezentare *auditiv*, cuvintele: *a auzi*, *a asculta*, *a gîndi* etc; cele care ţin de simţul auzului şi care evocă sunete, vorbe (rostite sau gîndite), zgomote;

1. Observarea chipului şi în speţă a mişcării ochilor permite o interpretare mai fină (decît cea despre care vă vorbesc aici) a ceea ce se întîmplă în mentalul interlocutorului dumneavoastră. De exemplu, îngăduie ipoteza că în modul vizual, el este pe cale mai curînd să-şi *rememoreze* amintiri decît să *inventeze* imagini. Cu toate acestea, elementele pe care vi le dau aici sînt cele care îmi slujesc scopul. Dacă doriţi informaţii suplimentare despre mişcările ochilor care semnalează un mod de reprezentare, veţi găsi la sfîrşitul volumului indicaţiile bibliografice.

- pentru modul de reprezentare *kinestezic*, cuvintele: *a simţi*, *a resimţi*, *a atinge*, *a mîngîia*, *a modela*, *a gusta* etc.; cele care ţin de simţurile pipăitului, gustului sau mirosului ori de sentimentele-emoţii şi de senzaţiile fizice.

Atunci cînd aţi înţeles care este modul de reprezentare dominant al interlocutorului dumneavoastră, prin faptul de a-i fi citit chipul, vorbiţi-i cu cuvintele lui, adică acelea aparţinînd modului său de reprezentare. Doar atunci cînd vorbim aceeaşi limbă ne înţelegem unii cu alţii şi facem paşi repezi înainte...

Probabil că vă vor trebui cîteva săptămîni ca să deprindeţi obişnuinţa de a repera modurile de reprezentare ale oamenilor: observaţi cu atenţie persoanele din jurul dumneavoastră şi din mijloacele media. Atunci cînd veţi reuşi, veţi dispune de un imens atu suplimentar pentru comunicare: *veţi intra în modalitatea în care celălalt trăieşte, în interiorul său, a ceea ce spune*. Astfel că îi veţi putea vorbi pe limba lui: cel mai bun mijloc de a fi înţeles şi... deseori apreciat.

Cel de-al treilea principiu: fiţi conştient de ceea ce doriţi să obţineţi prin comunicare

Dacă oamenii ar aplica acest principiu – să ştie clar ce anume vor să comunice –, relaţiile ar fi mult mai puţin problematice, mult mai armonioase, fie la birou, pe stradă ori într-un cuplu, pe scurt, în viaţa de zi cu zi.

DANIEL SENTEIN,
creator de publicitate

Există nenumărate motive, de simpatie sau de antipatie, pentru a intra în contact cu semenii. Nu le putem enumera pe toate. Iată doar cîteva:

- a cumpăra;
- a vinde;
- a negocia;
- a convinge;

- a te impune;
- a sprijini;
- a seduce;
- a trage un perdaf;
- a insulta;
- a schimba;
- a preda;
- a denigra;
- a informa şi a te informa;
- a umili;
- a învăţa;
- a critica;
- a combate;
- a amuza şi a te amuza;
- a rîde;
- a descoperi etc.

Cînd intraţi în contact cu cineva, acea persoană nu cunoaşte neapărat motivul demersului dumneavoastră. Poate doar să-şi facă o idee, justă sau greşită. Dacă e greşită, iar dumneavoastră înşivă nu ştiţi exact unde vreţi să ajungeţi, întrevederea intră rapid într-un impas. Cîte întîlniri ratate doar pentru că lipsea un scop precis!

Este important aşadar să deprindeţi obişnuinţa de a şti ce anume căutaţi în comunicarea spre care vă îndreptaţi. Avînd limpede în minte scopul propus, vă veţi adapta mai uşor strategia. De asemenea, acest fapt vă sporeşte receptivitatea la tot ce v-ar putea permite progresul spre obiectivul urmărit: să „sari" la un cuvînt pronunţat, să schimbi subiectul atunci cînd e nevoie, să reacţionezi rapid la manifestările nonverbale ale interlocutorului, să simţi momentul propice, să-ţi orientezi acţiunea...

Desigur, pot exista şi întîlniri fără un scop precis. În acest caz, comportaţi-vă elegant, avînd mereu în minte ideea că vă puteţi oricînd „adapta" la conversaţie, în aşa fel încît să petreceţi momente agreabile cu interlocutorul dumneavoastră.

Să ne imaginăm că, mergînd la o întîlnire, aveţi vag în minte ideea că va trebui să vă convingeţi interlocutorul de un anumit lucru. Dar

cum această opinie este defectuos întărită (doar pentru că nu aţi introdus-o în cîmpul deciziilor conştiente), riscaţi să funcţionaţi „prost": faceţi gluma care nu trebuie, intraţi în acţiune la momentul nepotrivit sau chiar pierdeţi din vedere scopul întîlnirii şi vi-l amintiţi cînd e prea tîrziu – ratînd astfel ocazia favorabilă.

Étienne, un reprezentant comercial, mi-a povestit într-o zi următoarea anecdotă. Avea întîlnire cu un client potenţial pentru a-i prezenta gama de produse şi pentru a obţine, eventual, o comandă. Descoperă un bărbat foarte jovial şi zîmbitor, extrem de simpatic, care îl întîmpină cu o glumă. Reprezentantul nostru nu se lasă mai prejos: o poveste amuzantă atrage o alta şi... timpul întîlnirii se scurge fără ca el să fi avut ocazia de a-i explica motivul vizitei. Comerciantul îl conduce la uşă felicitîndu-l pentru momentele agreabile petrecute împreună. Însă prezentare a mărfii ioc, iar comandă, nici atît! Étienne mi-a spus:

„Asta mi-a fost învăţătură de minte! Atunci mă bazam pe automatismele mele de vînzător, iar ele au fost prinse pe picior greşit. Dacă pur şi simplu mi-aş fi stabilit obiectivul de a vinde, aş fi găsit fără probleme cum să încep şi cînd, în loc să mă las dus de glume. Din ziua aceea, îmi stabilesc ferm motivul pentru care intru în contact cu cineva – şi de cele mai multe ori acest lucru funcţionează foarte bine".

Obişnuiţi-vă aşadar să hotărîţi clar şi dinainte ce anume urmăriţi prin întîlnirea sau întrevederea programată. Veţi chema astfel forţele din adîncul dumneavoastră (Inconştientul şi RAS-ul) să vă sprijine în scopul propus. Prin aceasta veţi evita să vă comportaţi neadecvat, de exemplu, să agresaţi o persoană de la care aţi vrea să primiţi ajutor, să întrerupeţi întruna persoana de la care doriţi să obţineţi informaţii sau să comiteţi gafa care vă face să pierdeţi totul...

Cum puteţi şti ce anume doriţi să obţineţi prin comunicare? Foarte simplu: reflectaţi dinainte. Folosiţi-vă de fabulosul dumneavoastră Conştient: el vă ajută să judecaţi, să raţionaţi, să adunaţi doi plus doi pentru a da patru şi să... stabiliţi obiective. Apoi, întăriţi această hotărîre prin simplul fapt de a medita la ea cu intensitate preţ de cîteva momente: reflecţia va face ca mesajul să treacă în Inconştientul şi în RAS-ul dumneavoastră.

Cel de-al patrulea principiu: fiţi atenţi la ego

Am să văd acum dacă părerea pe care vrei să mi-o împărtăşeşti
ai trecut-o prin cele trei site: cea a adevărului,
cea a binelui şi cea a folosului. Lysias,
dacă gîndul tău nu e nici adevărat, nici plăcut, nici folositor,
ce va mai rămîne din el după trecerea prin cele trei site?

SOCRATE

Ego-ul este simţul Eului în fiecare dintre noi. Cuvintele *egoist*, *egotist* şi *egocentric*[1] au aceeaşi rădăcină.

Să nu dispreţuim ego-ul. El ne face să progresăm, să căutăm a ne perfecţiona şi chiar să supravieţuim. Fără ego, fiinţa umană nu ar avea identitate, nici mîndrie ori amor propriu. Ar fi plastică şi maleabilă, transformabilă la nesfîrşit, fără să poţi pune bază în ea, schimbîndu-şi părerea aşa cum îşi schimbă ciorapii (presupunînd că un om fără ego ar putea avea ciorapi!). Ego-ul conferă coerenţa, coeziunea, imaginea de sine.

Să nu dispreţuim ego-ul, dar nici să-l divinizăm. Graniţa dintre ego-coerenţă şi ego-egotism este incertă. Dacă ego-ul este indispensabil pentru construirea psihologică şi socială a fiinţei umane, el poate deveni foarte periculos dacă devine slab şi rigid. Căci un ego rigid este, în realitate, un ego slab. Ce acoperă această noţiune? Iată cîteva elemente necesare înţelegerii:

- cel care simte nevoia să aibă totdeauna dreptate – şi care este incapabil să se scuze sau să accepte că s-a înşelat – are un ego slab şi rigid. O persoană agresivă are un ego slab şi rigid – ego-ul care dispune de *forţa calmă* nu simte nevoia să agreseze: este sigur pe sine şi pe capacităţile sale. Aşa cum mărturiseşte un actor despre care nu se poate spune defel că ar fi plăpînd:

1. *Egoist*: care vrea să primească şi să păstreze totul pentru sine. *Egotist*: care reduce totul la sine, care crede că propriile sale idei, concepţii şi acţiuni... sînt un model universal şi infailibil. *Egocentric*: care se crede centrul lumii, trebuind să atragă obligatoriu asupra sa toată atenţia şi grija.

Nu simt nevoia să-mi dovedesc bărbăţia cînd sînt la volan!

CHARLES BRONSON,
actor

- cel care ţine să rivalizeze cu tot dinadinsul sau cel ce îşi denigrează semenii au ego-uri slabe – simt nevoia de a-şi demonstra lor înşişi un lucru şi nu o pot face decît umilindu-l pe celălalt;
- persoana ironică, cea care tachinează tot timpul ţin de aceeaşi problematică;
- cel care contrazice întruna, cel ce caută nod în papură, cîrcotaşul (cel care despică firul în patru) posedă ego-uri slabe şi rigide;
- şi, desigur, timidul, cel care se depreciază pe sine sau cel ce se teme fără un motiv serios au ego-uri care au nevoie să capete puteri.

Acestea fiind spuse, nu intenţionez să fac clasificări bătute în cuie, căci toţi avem părţile noastre vulnerabile. Ego-ul nu este un bloc monolit, iar o persoană care vădeşte un ego puternic şi echilibrat la serviciu poate avea un ego slab, vulnerabil şi poate cu atît mai rigid în relaţia cu partenerul de viaţă. Sau invers.

Oricum ar fi, ajungem la două concluzii:

- e mai bine să-ţi construieşti un ego de calitate superioară – tehnicile de dezvoltare a personalităţii pentru asta sînt făcute;
- dacă dorim să comunicăm bine, trebuie să ţinem seama de ego-ul semenului nostru.

Ei bine, da: nimeni nu acceptă să-i fie rănit ego-ul. Nici dumneavoastră. Cînd cineva vă denigrează, vă critică sau vă tachinează, e mai mult ca sigur că nu vă face plăcere.

Tachinare şi „nod în papură"

Tachinarea e un lucru ce se poate dovedi a fi extrem de periculos. Există o foarte mică distanţă între o „*luare peste picior* agreabilă şi amicală, între patru ochi" (fără consecinţe), şi „adevărata agresiune în public, sub aparenţa unui amuzament". Ultima e cu atît mai perversă cu cît, indiferent de reacţia „victimei", aceasta pierde oricum şi ego-ul ei se află la „ananghie". Căci dacă victima ripostează cu agresivitate, este

considerată lipsită de cel mai elementar simţ al umorului ; iar dacă tace, primeşte lovitura „în plin" şi nu poate decît să mediteze după aceea la rănirea amorului propriu. Desigur, ea poate să tachineze la rîndul ei persoana care a tachinat-o şi iată deja pornit jocul de-a „cine va avea ultimul cuvînt". Precizez încă o dată : din toate motivele arătate mai sus, tachinarea nu intră în ceea ce numesc eu *comunicare*.

A căuta şi a nu vedea la cineva decît „nodul în papură", a-ţi răni semenul doar de dragul de a-l răni, a tachina o persoană pentru a te ridica pe tine însuţi pe un piedestal, a agresa, a deprecia succesele altora, a întrerupe necontenit vorba cuiva sau a vădi aşa-numitul spirit de contradicţie, a nu fi în stare să faci un compliment sau să te pui sub semnul îndoielii, a considera că de fiecare dată e vina celorlalţi, a fi incapabil să rîzi de *tine însuţi*, a te lua prea mult în serios... toate acestea nu caracterizează ego-urile puternice.

Dimpotrivă, un ego puternic urmăreşte mai curînd să-i ajute pe ceilalţi să se ţină drepţi, e tolerant şi indulgent. Nu simte nevoia să cîştige de fiecare dată, poate să cedeze nişte lucruri sau să facă unele concesii, fără să scadă cu nimic în ochii săi şi nici să se teamă că scade cu ceva în ochii altuia. Nu pierde nimic prin faptul de a fi agreabil şi conciliant, are îndeosebi tendinţa să vadă lucrurile *bune* din om – şi să le trateze cu calm şi eficacitate pe cele mai puţin bune. Un ego slab are puţine şanse să rănească un ego puternic – de fapt, se constată că cel dintîi rareori intră în atingere cu cel de-al doilea, ca şi cum acesta ar simţi că atacurile sale vor fi ca nişte lovituri de sabie în gol. Un ego puternic nu dobîndeşte vreo satisfacţie sau vreo plăcere din faptul că sîcîie un ego slab : are lucruri mult mai importante şi mai instructive de făcut decît asemenea copilării.

În concluzie, doar un ego slab simte nevoia să-şi domine semenii. Aşa este bărbatul care, şomer de ani de zile, aruncă vina pe nevasta lui (deşi ea este cea care pune o pîine pe masă) şi o numeşte nenorocită. Sau funcţionarul ce face haz de un coleg, fără ca acesta să fie de faţă. Sau tatăl care îşi tratează copilul ca pe un nimic, doar pentru că acesta e slab la dictare. Sau pramatia care supune un alt tînăr unor încercări mai mult sau mai puţin degradante. Femeia care povesteşte tuturor cum a trebuit sora ei să divorţeze, fiindcă a fost prinsă în flagrant delict de adulter. Patronul care îşi admonestează subordonatul – de preferinţă în public. Soţia care îl întrerupe la fiecare secundă pe bărbatul ei, pentru că acesta „spune numai prăpăstii". Altă soţie, care îi scrie jumătăţii sale

teancuri de scrisori în care arată cu de-amănuntul ce „a mai făcut pe dos, ce a ratat, ce a uitat, nu a făcut sau nu a gîndit" – dar fără să sufle un cuvînt despre lucrurile reuşite şi faptele pozitive ! Cunoaşteţi şi dumneavoastră, nu-i aşa, exemple de ego-uri din acestea, puţin înzestrate cu echilibru şi forţă şi care, pentru a uita cît le lipseşte încrederea în ei înşişi, se descarcă asupra altora.

Dacă doriţi să comunicaţi – şi nu eşti fericit decît atunci cînd comunici sănătos, constructiv şi agreabil cu ceilalţi –, recunoaşteţi că celălalt, oricare ar fi el (soţ, soţie, copil, apropiat, colaborator, comerciant, angajat etc.), are dreptul să-i respectaţi ego-ul. În schimb, el vă va întoarce gestul. Cu o excepţie : există un mic procent de oameni cu care nu poţi realiza o comunicare de calitate. Să-i numim „bolnavii comunicării". Ei sînt *iremediabil* rigizi, agresivi, răi, fanatici, ei ştiu totdeauna totul şi au totdeauna dreptate. Pe aceştia, oricum, lumea îi ocoleşte şi doar atunci cînd nu-i poate evita se întîlneşte cu ei. Cum nimic nu e perfect pe această lume, principiile atît de puternice ale comunicării descrise aici vor eşua în cazul unor astfel de personaje. Ele se dovedesc ego-uri slabe şi cumplit de încăpăţînate tocmai pentru că încearcă să nu vadă această slăbiciune.

Ego-ul funcţionează ca un paznic al casei

Cu această rezervă în minte, permiteţi-mi să insist : dacă vreţi să comunicaţi, menajaţi ego-ul interlocutorului dumneavoastră – e dreptul său. Oricum, indiferent ce anume doriţi să obţineţi de la el (atenţia, mîna de lucru, cooperarea, simpatia, unele informaţii, ajutorul, plăcerea, încuviinţarea sau orice altceva), amintiţi-vă neîncetat că ego-ul lui este paznicul casei şi că el deţine cheia uşii psihologice care dă spre ţelul dumneavoastră.

Cum să îmblînzeşti ego-ul unei persoane :

- *priviţi-o*. Oferiţi-i privirea : astfel, va şti că există pentru dumneavoastră. Privirea distrată, ochii îndreptaţi în altă parte, contemplînd găselniţele arhitecturale ale unei clădiri contemporane, toate acestea nu conferă existenţă interlocutorului ;
- *ascultaţi-o*. Acordaţi-i atenţia dumneavoastră, fiţi numai urechi. Aerul vag al celui care se gîndeşte deja la altceva nu este foarte plăcut pentru interlocutor ;

- *n-o criticaţi în public*. Nu e interzis să critici, dacă o faci în mod constructiv, şi nu distructiv. Critica chibzuită nu înseamnă strivirea ego-ului, prin implicarea personalităţii. Ceea ce poate fi criticabil nu este persoana în sine (cine sîntem noi ca să o judecăm?), ci actul sau lucrul pe care nu l-a făcut bine. Aşadar, este mai potrivit să criticăm între patru ochi, începînd cu o frază amabilă („Jean-Marie, de obicei îţi reuşeşte acest gen de treabă. Totuşi, de data asta..."), fapt ce diminuează riscul unor „zbîrliri". Apoi, e bine întotdeauna să-i spui *clar* persoanei în cauză *cum anume îşi poate îndrepta greşeala* (se evită astfel repetarea manevrei eronate). Mai curînd îi soliciţi persoanei colaborarea în vederea corectărilor necesare decît să-i pretinzi acest lucru (rea-voinţa, o cunoaşteţi?). O dată răul remediat, *uitaţi* problema soluţionată: nu reveniţi la ea peste cinci ani („Îţi aminteşti, Maria, cum ai stricat sufleul atunci cînd..."). Un ultim sfat: terminaţi, la fel cum aţi început, cu o frază prietenoasă („Sînt sigur că de data asta vei reuşi, fiindcă ai un talent evident pentru aşa ceva"). Astfel, chestiunea neplăcută este prinsă ca într-un sandwich între două aspecte pozitive şi stimulatoare pentru ego-ul celuilalt. Citind printre rînduri cele de mai sus, veţi vedea şi *ce nu trebuie să faceţi* în materie de critică, dacă doriţi ca lucrurile să se remedieze;
- *solicitaţi-i părerea*, cereţi-i sfaturi. Aceasta îi demonstrează celuilalt că aveţi suficientă stimă pentru el încît să credeţi că poate avea ceva interesant să vă spună. Şi *ascultaţi-l*. Orice fiinţă umană, oricare ar fi ea, poate avea idei folositoare. Dacă ne mulţumim cu propriile concepţii şi cunoştinţe, ne învîrtim în cerc, fără să ne îmbogăţim. Aceasta nu înseamnă, bineînţeles, că trebuie apoi să folosiţi obligatoriu acele sfaturi şi păreri;
- *învăţaţi să vă cereţi scuze* dacă aţi făcut sau aţi spus ceva inadecvat. Numai un ego slab se simte diminuat cînd se scuză. Ego-ul puternic îşi acordă dreptul de a greşi – şi de a îndrepta greşeala. A şti să-ţi ceri scuze, în modul cel mai simplu cu putinţă, este o dovadă de echilibru şi de sănătate a ego-ului;
- *învăţaţi să aduceţi mulţumiri*. Nu fiţi aidoma celor care suferă îngrozitor cînd trebuie să spună „mulţumesc", de parcă prin asta şi-ar pierde sufletul. Daţi-vă osteneala să fiţi *curtenitor*, să fiţi *punctual*. Dacă punctualitatea e politeţea regilor, fiţi regal în această privinţă. Dumneavoastră vă place să aşteptaţi? Nu aveţi oare impresia că

sînteţi puţin neglijat atunci cînd cineva vă face să aşteptaţi? Nu simţiţi că luaţi foc atunci cînd cineva se arată nepoliticos cu dumneavoastră? Nu vă spuneţi oare „Niciodată!" cînd cineva uită să vă mulţumească şi cînd meritaţi asta?

Cel de-al cincilea principiu: învăţaţi să ascultaţi!

Să asculţi, apoi să ştii să alegi dintre păreri, acesta e primul pas spre Cunoaştere.

CONFUCIUS

Cel de-al cincilea papirus insistă mult pe noţiunea de *ascultare*, întîlnită deja în cel de-al patrulea sul.

Ascultarea este un cuvînt foarte la modă astăzi. Se vorbeşte mult despre ea. Totuşi, prea puţin e pusă în practică: atîţia oameni nu ştiu să asculte! Le vorbiţi – mai mult chiar, le daţi la cerere informaţii – şi ei vă întrerup la fiecare secundă pentru a perora despre propria lor concepţie privind afacerea în cauză. Cînd se termină întrevederea, se află în exact acelaşi punct de unde au plecat. S-au ascultat pe ei înşişi, s-au învîrtit în cerc cu ideile şi gîndurile lor; nu au învăţat nimic, nu au dobîndit nimic nou. Le plac la nebunie cuvintele: „dar", „da, dar...", „da, dar eu cred că...".

La ce vă va servi să ascultaţi, exceptînd faptul că respectaţi ego-ul interlocutorului? Pe lîngă la a vă arăta elegant şi curtenitor, la multe lucruri:

- *la a tăcea*. Prea multe cuvinte sfîrşesc prin a vă face să trădaţi unele lucruri pe care aţi dori să le păstraţi pentru dumneavoastră. Vorba multă e ca un bulgăre ce coboară pe o pantă şi ajunge să fie dus din ce în ce mai rapid de propria lui dinamică. Prea multe vorbe sfîrşesc prin a dezvălui limita raţionamentului şi a ştiinţei dumneavoastră, cît de mult cunoaşteţi subiectul, pînă în ce punct sînteţi competent. Dacă doriţi să păstraţi secretele, tăceţi şi ascultaţi;

- *la a nu părea în ochii altuia drept un „cap pătrat"*, un „bolnav al comunicării". Nimeni nu poate avea un răspuns la toate, înainte ca întrebarea să fie pusă pînă la capăt, cu excepţia lui „Eu ştiu totul". Nimeni nu poate şti ce vrea să spună cineva, înainte ca acesta să deschidă gura, cu excepţia lui „Eu ştiu totul". Dumneavoastră ce credeţi despre „Eu ştiu totul"? Atunci, ca să nu căderi în această capcană, tăceţi şi ascultaţi ;
- *la a nu fi perceput drept un ego slab*, care are nevoie, cu orice preţ, să strălucească în societate, pentru a-şi dovedi sieşi că e puternic – şi care astfel nu-i demonstrează celuilalt decît sentimentul său de insuficienţă personală mai mult sau mai puţin refulat. Dacă doriţi să vă arătaţi forţa calmă, tăceţi şi ascultaţi ;
- *la a vă aproviziona cu informaţii*, nu doar la a vă face să nu vorbiţi prea mult. Prin urmare, vă îmbogăţiţi aflînd lucruri despre interlocutorul dumneavoastră şi despre pregătirea, cunoştinţele, priceperea pe care le deţine. Dacă doriţi să descoperiţi lucruri ţinute sub cheie, tăceţi şi ascultaţi ;
- *la a şti care este poziţia celuilalt*, care îi sînt dorinţele, nevoile pe care i le-aţi putea satisface (vînzîndu-i ceva potrivit, de exemplu) sau folosi (asociindu-vă cu el pentru un scop comun, de exemplu). Dacă vreţi să fiţi constructiv, tăceţi şi ascultaţi ;
- *la a vă păstra o mare disponibilitate a minţii*. Aceasta din urmă poate, în timp ce vorbiţi, să pună la punct o strategie, o argumentare, un comportament sau un răspuns spre a fi gata să mergeţi mai departe, o dată trecut momentul ascultării. Dacă vorbiţi, cea mai mare parte a mentalului dumneavoastră conştient este implicată în discurs. Astfel, pentru a învăţa să fiţi eficient, tăceţi şi ascultaţi.

Iar ajunşi aici, *cum* anume veţi asculta? Iată regulile de bază :

- *priviţi-vă* interlocutorul şi chiar aplecaţi-vă spre el ;
- *arătaţi-vă interesat şi reacţionaţi*, urmărind din ochi gesturile cu ajutorul cărora subliniază ceea ce spune, opinînd etc ;
- *nu întrerupeţi*, ci puneţi întrebări suplimentare, cerîndu-i să vă spună mai multe („Michel, poţi să-mi detaliezi acest punct?") ;
- *rămîneţi la subiectul despre care vorbeşte*, lăsaţi-l să-şi termine expunerea, nu săriţi de la una la alta ;

- *folosiţi propriile lui cuvinte*, pe care le prindeţi din zbor pentru a relua unul sau altul dintre punctele pe care le-a discutat. Pentru el este o bună dovadă că l-aţi ascultat ;
- *observaţi-i mişcările ochilor*, pentru a identifica modul de reprezentare major în care se află, pentru a folosi împotriva interlocutorului cuvintele aparţinînd „modului" său.

Şi mai ales lăsaţi deoparte acei „dar", „da, dar...", „da, dar eu cred că...". Învăţaţi să folosiţi, în locul lui „dar", „cu toate acestea" şi „totuşi". „Da, cu toate acestea...", „da, totuşi..." sînt de obicei mai puţin iritante decît „dar" şi ele înlesnesc comunicarea.

Iar dumneavoastră îl veţi aprecia vizibil mai mult pe cel care vă ascultă, fiindcă aceasta demonstrează că ceea ce emiteţi este demn de a fi ascultat. Ca oricăruia dintre noi, vă place să constataţi că aveţi ceva pertinent de spus, nu-i aşa?

Cel de-al şaselea principiu: celălalt este mai important decît dumneavoastră

Încremenirea într-un singur mod de a înţelege lumea, oricare ar fi el, cauzează trei rele însemnate ale omenirii. Acestea sînt:
• seriozitatea, ca în expresia „serios ca un papă";
• al doilea rău este acela de a avea dreptate sau de a fi sigur pe sine. Certitudinea ia naştere atunci cînd încetezi să reflectezi şi să observi;
• iar importanţa acordată sinelui este cel mai rău dintre toate relele. În clipa în care un lucru devine „important", ceilalţi încetează să mai fie.

RICHARD BANDLER, psiholog, informatician, matematician şi membru fondator al Programului Neuro-Lingvistic

Departe de mine ideea de a vă deprecia ego-ul prin ceea ce spun. Dimpotrivă, îl presupun îndeajuns de puternic, încrezător în sine şi bine definit pentru ca dumneavoastră să puteţi accepta principiul cu numărul şase.

Dacă doriţi să comunicaţi (şi nu să-l striviţi pe celălalt ori să vă dovediţi dumneavoastră înşivă că sînteţi cel mai frumos, cel mai puternic şi mai inteligent), iată o regulă obligatorie:

În comunicare, personajul principal nu sînteţi dumneavoastră.
E interlocutorul dumneavoastră.

Veţi vedea mai departe că, atunci cînd comunicaţi cu dumneavoastră înşivă, entitatea importantă nu este Eul conştient, ci Inconştientul. La fel, în comunicarea interpersonală, cel mai important este destinatarul comunicării dumneavoastră. De ce?

- Dacă acceptaţi această idee, veţi *învăţa* multe lucruri din gura celuilalt. Vă veţi oferi ocazia de a vă îmbogăţi astfel cunoştinţele despre el (vedeţi, nu e un principiu aşa de altruist pe cît părea la început!).
- Vă puteţi *lărgi* perspectiva, *confruntînd-o cu alte* puncte de vedere, lucru imposibil de realizat dacă porniţi cu iluzia că deţineţi adevărul unic şi veritabil şi că sînteţi spiritul superior infailibil.

Lucrurile devin încîntătoare atunci cînd, faţă în faţă cu o persoană care ştie să comunice, *dumneavoastră* sînteţi personajul principal pentru ea. Aceasta se va întreba cum *veţi* simţi, înţelege şi primi cuvintele şi actele sale. Ea a dobîndit deja capacitatea de adaptare (altfel n-ar fi o persoană care ştie să comunice), instinctul, acel „feeling" ce îi permite să se pună în pielea dumneavoastră pentru a ghici cum veţi reacţiona. Astfel, ea poate să vă anticipeze reacţiile şi să-şi adapteze maniera de a acţiona faţă de dumneavoastră în funcţie de acestea sau de obiectivele sale.

Dacă acceptaţi cel de-al şaselea principiu, veţi abandona unele rigidităţi, *vă veţi antrena* să dispuneţi de această sensibilitate, de acest „spirit cameleonic". Veţi şti simultan să comunicaţi bine şi să elaboraţi strategii care să vă înlesnească accesul la scopurile dumneavoastră.

Închipuiţi-vă cît de minunat ar fi *pentru dumneavoastră* dacă prietenul cel mai bun ar simţi că este personajul principal în comunicarea pe care aţi stabilit-o cu el. Totodată, veţi putea să vă dezvoltaţi imaginaţia şi în alte domenii relaţionale (vînzare, cumpărare, negocieri, muncă...) şi să preţuiţi astfel toate avantajele pe care le-aţi putea afla prin asimilarea celui de-al şaselea principiu.

CUM VEŢI FACE SĂ REUŞIŢI ACEST ANTRENAMENT?

Dacă rămîneţi încremenit în personajul dumneavoastră, nu mai comunicaţi: e ca şi cum aţi monologa, fie şi în faţa unui interlocutor. Semenul vă slujeşte doar drept pretext pentru a repeta neobosit propriile concepţii sau va fi un „cuţu-cuţu" ori un personaj secundar. Rămîneţi „în pielea dumneavoastră".

Învăţaţi să intraţi în pielea semenului, adică să vă puneţi în locul lui. Pentru a vă pregăti în acest sens, practicaţi o uşoară gimnastică mentală, ce se foloseşte de şiretlicul următor: aşezaţi pe jos trei foi de hîrtie în locuri diferite. Pe una dintre ele scrieţi prenumele dumneavoastră, iar pe alta numele sau prenumele interlocutorului care trebuie să vină – şi pe care îl cunoaşteţi (exerciţiul nu dă rezultate dacă nu cunoaşteţi persoana pe care doriţi s-o înţelegeţi mai bine). Pe cea de-a treia bucată scrieţi: observator neutru.

Ştiţi aşadar că vă veţi întîlni cu cineva şi că veţi realiza un schimb cu acea persoană.

- Aşezaţi-vă mai întîi pe hîrtia care vă reprezintă şi exprimaţi-vă ideile, argumentele, felurile de a acţiona. Veţi vedea atunci propriul dumneavoastră versant şi propria viziune asupra lucrurilor, din interiorul dumneavoastră. Este vorba de a vă juca literal rolul în imaginaţie.
- Apoi, ieşiţi din personajul dumneavoastră şi aşezaţi-vă pe hîrtia ce-l reprezintă pe interlocutor. Şi revedeţi-vă, din exterior, în rolul pe care l-aţi jucat cînd stăteaţi pe hîrtia cu numele vostru. Veţi înţelege astfel mai bine ce merge şi ce nu merge în felul dumneavoastră de a funcţiona. Veţi putea avea chiar idei foarte pertinente privind modul în care persoana va primi mesajul dumneavoastră şi va reacţiona faţă de el.
- Aşezaţi-vă apoi pe hîrtia observatorului neutru şi examinaţi, din exteriorul celor două elemente ale comunicării – dumneavoastră şi interlocutorul – comportamentul acestora. Veţi anticipa atunci interacţiunile care ar putea avea loc între ele, în urma emiterii mesajului iniţial şi a reacţiilor posibile ale celuilalt.
- În sfîrşit, întoarceţi-vă la hîrtia dumneavoastră şi modificaţi-vă felul iniţial de a reacţiona sau nuanţaţi-vă strategia în funcţie de ce v-a învăţat acest mic exerciţiu.

Procedeul nu e lipsit de interes. Cu un dram de bunăvoinţă, vă veţi da seama de puterea acestui exerciţiu: el vă va deschide perspective şi capacităţi de înţelegere la care nici n-aţi fi visat înainte. Exerciţiul declanşează unele elemente ale Inconştientului şi ale RAS-ului: intuiţie, aflux de informaţii deja înregistrate dar încă neluate în considerare de către Conştient, pregătire pentru selecţia utilă a informaţiilor de către RAS. Încercaţi şi veţi vedea...

Cel de-al şaptelea principiu: dacă cineva dintre voi doi se înşală, acela sînteţi dumneavoastră

Aşa cum am spus, credinţa potrivit căreia n-ar exista decît o singură realitate, adică modul în care tu însuţi o vezi, este o iluzie periculoasă.

PAUL WATZLAWICK, psihoterapeut şi cercetător

Încă o dată, departe de mine ideea de a vă răni ego-ul! Vreau să fiu constructivă în comunicare, să mă pun în serviciul *dumneavoastră*! Cu siguranţă că v-aţi regăsit deja în acest tip de dialog:

Celălalt: „Mi-ai spus (cutare lucru)..."
Dumneavoastră: „A, nu! N-ai înţeles nimic! De fapt, am spus (cutare alt lucru)..."
Celălalt: „Nici tu nu mai ştii ce spui! Mi-ai declarat clar şi răspicat aceasta..."
Dumneavoastră: „Ar cam trebui să te speli în urechi! Dacă nu mai eşti în stare să înţelegi limba asta, du-te înapoi la şcoală... Ceea ce am spus efectiv este că..."
Celălalt: „Nu, *asta* ai spus!"
Etc.

Înţelegeţi ce vreau să spun?

Acest gen de situaţie poate dura multă vreme, din negaţie în negaţie, din afirmaţie în contra-afirmaţie. De obicei, ea nu duce la nimic folositor, decît dacă se consideră că a ne privi unul pe altul cu ostilitate, rămînînd fiecare pe poziţiile lui, este folositor cuiva.

Un ego inteligent şi puternic ştie că pentru buna calitate a comunicării important e ca *celălalt să înţeleagă mesajul* pe care el doreşte să-l transmită. Şi îşi spune că dacă această percepere justă nu are loc, trebuie să-şi schimbe *el* modul de a proceda, grăbindu-se să acţioneze altfel. El consideră ca pe un bun cîştigat – căci un ego puternic are dreptul să greşească fără să se simtă totuşi descalificat – faptul că nu a

acţionat cum trebuia şi, prin urmare, că celălalt, pe drept cuvînt, i-a înţeles greşit afirmaţia. Nu caută să *dovedească*, întrucît ştie că nu cîştigă nimic prin flecăreli, şicane, contraziceri. *Îşi schimbă mai curînd strategia pentru a-şi atinge scopul*: acela ca interlocutorul să-l înţeleagă sută la sută.

El ţine cont de obstacole şi de greşelile făcute pentru a se adapta cu supleţe. Prioritatea lui este să-şi atingă obiectivul în comunicare.

Aşadar, un ego puternic admite că, dacă cineva se înşală, acela este el însuşi. Pentru a fi pe deplin înţeles de către interlocutor, el îşi schimbă modul de a proceda şi de a se exprima. În cazul unei neînţelegeri în comunicare, ego-ul puternic îşi pune următoarea întrebare constructivă: „Cum voi face *eu* să-mi schimb modul de a comunica acest lucru, aşa încît să fiu pe deplin înţeles?".

Vedeţi aşadar că nu era nimic jignitor pentru dumneavoastră atunci cînd scriam mai sus: dacă cineva se înşală, acela sînteţi dumneavoastră. Era un nou mod de a vă spune că posedaţi un ego puternic...

Cel de-al optulea principiu: dacă ceea ce faci sau spui nu dă rezultatele aşteptate, fă altceva sau spune-o altfel

Nu rămîn niciodată la o singură strategie. Dacă o opţiune eşuează, am totdeauna altele de rezervă.

DONALD TRUMP,
miliardar, *self-made-man*

Întîlnim acum o idee întrucîtva analoagă celui de-al şaptelea principiu. Şi aici este vorba de adaptare şi de modificare suplă a strategiei de comunicare. În mod implicit, aceasta înseamnă că – revedeţi cel de-al treilea principiu – aţi determinat cu precizie ceea ce vizaţi prin comunicare. Avînd limpede în minte scopul propus, cu ajutorul Inconştientului şi al RAS-ului, veţi fi foarte receptiv la toate semnele care vă arată că vă îndreptaţi spre el (spre scop), precum şi la cele care vă arată că vă îndepărtaţi de el.

Cel de-al optulea principiu vă spune: nu rămîneţi la un mod de a proceda neproductiv sau care vă duce la un impas. Acest mod de a funcţiona ţine de un ego slab, incapabil să conceapă că se poate înşela; capabil doar să creadă că metoda sa e neapărat cea mai bună şi că, de fapt, astrele, ceilalţi sau destinul au ceva cu el şi-l împiedică să-şi atingă scopul.

Un ego puternic se pune sub semnul întrebării şi caută să acţioneze cît mai adecvat pentru a-şi atinge ţelurile. Aceasta îi permite să imagineze, să creeze noi strategii şi deci să-şi îmbogăţească mijloacele de acţiune inedite, în loc să rămînă în tiparele sale obişnuite.

Cuvintele lui de ordine sînt: suplete, adaptare, ajustări, schimbări de conduită. Nu confundă perseverenţa cu rigiditatea, răbdarea cu incapacitatea de adaptare, voinţa cu crisparea, în sfîrşit, consecvenţa cu imobilitatea.

Închipuiţi-vă o femeie al cărei soţ bea de 20 de ani puţin mai mult decît de obicei. De 20 de ani, doamna încearcă să-l facă pe soţ să lase băutura. Îl ocărăşte, îl face „individ vai de capul lui, fără pic de voinţă", abia dacă se lasă atinsă: „Ptiu, puţi a alcool!", cunoaşteţi stilul. De 20 de ani, ea foloseşte aceeaşi strategie, nu pentru că ar fi o femeie rea (nu este), ci pentru ca bărbatul să-şi accepte o dată viciul şi să înceteze a i se deda. De 20 de ani, ea nu a realizat niciodată că *această strategie nu funcţionează*! Dovada este dată cu prisosinţă, după toţi aceşti ani, de inutilitatea acestui mod de a proceda. Însă femeia nu se lasă cu una cu două.

O persoană care ştie să comunice sfîrşeşte prin a-i sugera să-şi schimbe strategia. După o scurtă rezistenţă, femeia se lasă convinsă şi încearcă (doar pentru şase luni!) alta. *Oricare alta* care nu şi-a dovedit încă ineficacitatea. Este aleasă următoarea: soţia va trebui, în cursul acestor şase luni, să se străduiască să nu vadă nimic din ceea ce o irită la soţul ei; dimpotrivă, ea va trebui să repereze tot ce se manifestă pozitiv la el, chiar şi faptul că a bătut bine un cui, de exemplu. Totodată, în loc să ascundă sticlele, ea trebuie să le pună bine în evidenţă şi chiar să toarne de bunăvoie, atunci cînd se iveşte ocazia, un aperitiv sau un lichior într-un pahar şi să-l ofere cu amabilitate soţului.

Cu alte cuvinte, acea persoană care ştia să comunice a invitat-o să-şi schimbe modul de a proceda, pentru a avea şansa de a-şi atinge scopul,

conform celui de-al optulea principiu: dacă ceea ce faci sau spui nu dă rezultatele aşteptate, fă altceva sau spune-o altfel.

Nu voi trăda un mare secret dezvăluindu-vă sfîrşitul poveştii: la capătul celor şase luni, soţul mai bea cîte un pahar de vin sau un aperitiv, dar nu mai mult decît dumneavoastră sau decît mine. Cuplul a descoperit o atmosferă de înţelegere necunoscută pînă atunci. Doamna a cîştigat în toleranţă, în suplete şi... în plăcerea de a trăi. Soţul a cîştigat în stimă faţă de sine însuşi – ceea ce i-a permis să reducă din consumul de alcool. Ambii şi-au întărit ego-ul.

Asimilaţi chiar de astăzi cel de-al optulea principiu, faceţi din el a doua dumneavoastră natură. Astfel, veţi şti să recunoaşteţi rapid dacă puteţi să ajungeţi acolo unde doriţi:

- dacă da, continuaţi-vă elanul;
- dacă nu: schimbaţi strategia, decît să vă bateţi gura de pomană şi să vă pierdeţi inutil anii şi energia.

Trebuie doar să vă întrebaţi dacă ceea ce faceţi sau spuneţi dă – sau nu – rezultatele aşteptate...

Cel de-al nouălea principiu: găsiţi lucrurile pozitive la celălalt şi spuneţi-le!

Aţi remarcat faptul că aproape tuturor li se pare normal că reuşiţi în ceva? Şi că aproape toată lumea tinde, mai mult sau mai puţin, să vă „critice" atunci cînd eşuaţi sau rataţi? Totul se petrece ca şi cum *ceea ce e bun este evident* şi nu merită să-ţi pierzi vremea cu aşa ceva, pe cînd *ceea ce nu merge* trebuie pus în evidenţă! Poate chiar dumneavoastră înşivă acţionaţi deseori astfel, faţă de partener, faţă de copii sau de colaboratori.

Desigur, acest mod de a reacţiona este unul obişnuit, dar el nu înseamnă şi o bună comunicare. Într-o bună comunicare, ne străduim *să corectăm constructiv relele celuilalt*. Ne străduim mai ales *să trezim în el gustul succesului, să-i facem agreabile eforturile necesare* spre a merge înainte, *stimulăm în el apetitul pentru plăcere* ca imbold pentru ameliorarea acţiunii sale.

Cine crede că nu merită să acţioneze cel mai bine cu putinţă – şi din ce în ce mai bine – doar pentru a obţine o recompensă? Deseori, cea mai bună recompensă pentru ego este recunoaşterea altuia, faptul că celălalt te apreciază favorabil. Prinzi repede gustul recompenselor. Priviţi la sportivii noştri, care transpiră şi suferă cu muşchii lor, care îşi sacrifică timpul, atenţia, zelul, care renunţă la plăceri pentru a-şi oferi ca recompensă recunoaşterea din partea semenilor, aprecierea favorabilă de către ceilalţi. Întîlnim aici un imbold necesar şi suficient: aclamaţiile, complimentele, entuziasmele, numele lor scandat de mulţimea electrizată de recordul doborît, medaliile, podiumurile...

Poate că dumneavoastră, partenerul, copiii, prietenii, apropiaţii dumneavoastră şi colegii nu sînteţi mari sportivi, dar aveţi toţi cîte ceva de îndeplinit, de reuşit. Toţi acţionaţi în viaţa de zi cu zi în vederea unor scopuri mărunte, medii sau mari. *Dacă daţi atenţie eşecului, riscaţi să luaţi şi să transmiteţi obişnuinţa eşecului!*

De ce ar trebui să te spetеşti să faci bine un lucru şi să reuşeşti dacă nu există în final o recompensă? De ce doriţi să ia copilul dumneavoastră o notă bună la matematică (cînd încă nu este conştient de importanţa acesteia *pentru el*) dacă el vede că, pentru dumneavoastră, e perfect *normal*? Dar el se poate strădui să vă obţină această notă dacă ştie că îi veţi aprecia, îi veţi recunoaşte eforturile şi munca şi veţi şti să-l felicitaţi. De ce doriţi ca angajaţii dumneavoastră să facă efortul de a economisi la cheltuielile de birou, dacă ei ştiu că socotiţi acest fapt *normal* şi deloc demn de a fi subliniat? De ce aţi dori ca partenerul dumneavoastră să vă facă unele concesii, dacă ştie că, oricum, veţi socoti acest fapt *normal* şi îl veţi aştepta după colţ pentru a-i reproşa „gafa" următoare? De ce aţi face un serviciu cînd ştiţi că beneficiarul va socoti gestul *normal* şi nu va sublinia efortul făcut pentru el?

Nu: a proceda bine, a reuşi nu este mai *normal* decît a proceda greşit, a rata. Obişnuiţi-vă să evidenţiaţi lucrurile bune şi acţiunile bune îndeplinite de către ceilalţi. Daţi-vă silinţa să le menţionaţi şi să vă felicitaţi semenii.

Învăţaţi să felicitaţi, să aduceţi complimente, să mulţumiţi.

Faceţi complimente, nu rămîneţi tăcut. Antrenaţi-vă să *vedeţi* aspectele pozitive, în loc să vedeţi în mod sistematic partea negativă. „Racordaţi-vă"

astfel RAS-ul la acest obiectiv şi viaţa dumneavoastră se va înfrumuseţa, ego-ul se va întări, iar contactele umane vor creşte. Nu fiţi dintre aceia pe care „îi doare gura" să-şi felicite semenii sau să le-aducă mulţumiri – de parcă şi-ar pierde astfel sufletul!

Asta nu înseamnă nicidecum că veţi deveni laxist. Dimpotrivă, veţi dobîndi unele atuuri pentru ca totul să meargă din bine în mai bine, întrucît celorlalţi le va face plăcere să vă aducă satisfacţii. Învăţaţi aşadar să mulţumiţi, să faceţi complimente, să felicitaţi, în sfîrşit, să recunoaşteţi verbal efortul făcut. Şi învăţaţi să recompensaţi.

Antrenaţi-vă: fixaţi-vă obiectivul de a repera în fiecare zi cel puţin trei lucruri reuşite de către apropiaţii dumneavoastră şi *spuneţi-le*, evidenţiaţi-le. Faceţi complimente, felicitaţi, mulţumiţi. Vă asigur că în mai puţin de o lună viaţa dumneavoastră, raporturile dumneavoastră umane şi chiar dumneavoastră înşivă veţi avea enorm de cîştigat.

Cel de-al zecelea principiu: oferiţi plăcere celorlalţi – veţi avea toată puterea asupra lor

Cu toţii detestăm suferinţa. Cu excepţia coerciţiei, cei care provoacă altora suferinţă nu au *nici o putere*: lumea îi ocoleşte, fuge de ei cu prima ocazie, îi respinge atunci cînd poate. Şi îi pedepseşte, dacă e posibil. Puterea celor antipatici şi certăreţi, a celor care critică sistematic şi care depreciază este de fapt inexistentă.

Căutarea plăcerii pune lumea în mişcare. Ea mă guvernează, ea vă guvernează, ea îi guvernează pe toţi cei pe care-i cunoaşteţi. Chiar şi cei care duc în aparenţă un stil de viaţă spartan (austeritate şi curaj stoic), cumpătaţii, eremiţii, într-un fel sau în altul toţi aleargă după plăcere, fiind ceea ce sînt.

Toată lumea iubeşte plăcerea. Caută să aibă cît mai multă. Nimeni nu se satură să resimtă plăcere. De fapt, plăcerea e principalul „os" după care noi toţi, oamenii, alergăm fără-ncetare. Şi nu numai noi. Rezultatul unui experiment în laborator, constînd în stimularea centrilor plăcerii la mamifere, este următorul: ele mai degrabă mor de foame şi de sete decît să piardă o fărîmă de plăcere.

Principiul cu numărul zece este urmarea logică a celui de-al nouălea principiu al comunicării. Un ego puternic este conştient că faptul de a oferi altuia plăcere nu îl sărăceşte pe el cu nimic. Dimpotrivă, ego-ului puternic îi face plăcere să ofere plăcere. Cu atît mai mult cu cît această oferire a plăcerii are deseori un efect de bumerang : o primeşti la rîndul tău aproape automat.

Într-o comunicare autentică, plăcerea este unul dintre cele mai importante lucruri. Ea „unge" rotiţele, rotunjeşte unghiurile şi elimină rezistenţele, fiind atît de rîvnită, încît stimulează dorinţa de perfecţionare şi netezeşte calea spre obiectivitate. Cel căruia i-aţi oferit plăcere vă mănîncă din palmă.

Vă întrebaţi acum ce anume trebuie să faceţi pentru a oferi plăcere în comunicare – şi să dobîndiţi astfel putere. Iată cîteva idei, fără a fi exhaustive, desigur :

- aduceţi mulţumiri, faceţi complimente, felicitaţi, exprimaţi-vă satisfacţia, recunoştinţa, *în mod sincer* ;
- puneţi-l în valoare pe celălalt, faceţi-i cunoscută stima pe care i-o purtaţi, încrederea pe care i-o acordaţi ;
- arătaţi-i interlocutorului că aţi remarcat un aspect interesant al persoanei sale, al ideilor sau al acţiunii sale ;
- daţi-i de înţeles că-l consideraţi interesant, demn de a fi ascultat, demn de a avea o părere ;
- ajutaţi-l astfel să se iubească pe sine mai mult ;
- permiteţi-i să aibă dreptate atunci cînd vă înşelaţi – şi uneori chiar atunci cînd aveţi dumneavoastră dreptate (am să vorbesc despre asta în cel de-al unsprezecelea principiu).

Căutaţi modalitatea în care aţi putea acţiona, faţă de partener, de copii sau de contactele dumneavoastră umane, aşa încît să le oferiţi plăcere în funcţie de circumstanţele ce se ivesc. Învăţaţi să fiţi adaptabil, improvizator, inspirat. Cu alte cuvinte, învăţaţi să deţineţi pur şi simplu puterea – şi să fiţi bucuros de asta.

Cel de-al unsprezecelea principiu: nu încercaţi să cîştigaţi toate bătăliile mici

A fi curajos înseamnă înainte de toate a-ţi deschide inima, a te oferi şi a şti să-i accepţi pe ceilalţi.

BERNARD BORDAS-SHIDOSHI,
călugăr zen şi ninja

Comunicarea nu e un război !

Sînt foarte mulţi cei care au ceva de reproşat, care evidenţiază cele mai mici greşeli – ca şi cum, dacă n-ar face asta, Pămîntul ar înceta să se mai rotească. În realitate, comunicarea e cea care încetează să se mai rotească.

Dacă interlocutorul se înşală într-o chestiune fără importanţă – cu condiţia ca acea chestiune greşită să nu aibă nimic periculos în ea – *lăsaţi-l în pace*. Nu-l contraziceţi, nu-i arătaţi greşeala, nu vă împotriviţi. De ce să facem pe spiritele superioare şi să-l umilim pe celălalt ? Un ego puternic nu simte nevoia de a corecta pe toată lumea la fiecare secundă. Ştie că şi el are lacunele, insuficienţele sale, că şi lui i se întîmplă să se înşele, să creadă că un lucru e adevărat, fără a fi astfel, şi să-l afirme cu toată buna-credinţă. Un ego puternic ştie că, atunci cînd celălalt simte nevoia să-şi păstreze o idee, o credinţă sau o convingere, chiar falsă, el i-o poate lăsa, fără să aibă senzaţia că se umileşte.

Ego-ul puternic ştie aşadar să greşească şi să cedeze, chiar şi atunci cînd are dreptate.

Prin urmare, în privinţa greşelilor mărunte ale semenului, cel care ştie să comunice nu le corectează decît dacă acestea riscă să aibă urmări nefaste în viitor.

Oricum, mărunţele victorii lamentabile nu satisfac un ego puternic : el le preferă hotărît pe cele mari. Şi cum viaţa este o luptă, tot atît cît e comunicare, mai bine îţi păstrezi energia şi disponibilitatea pentru bătăliile mari. Cît despre cele mici, să le lăsăm în seama copiilor şi a... ego-urilor slabe.

Cel de-al doisprezecelea principiu: într-o comunicare trebuie să existe doi cîştigători

Într-un război, scopul e să fii singurul învingător. Dar comunicarea nu e un război. Aici este una dintre diferenţele esenţiale între ostilităţi şi comunicare.

Cei doi cîştigători sînteţi dumneavoastră şi interlocutorul/interlocutorii dumneavoastră. Fiecare în parte trebuie să obţină un avantaj (nu neapărat acelaşi), în funcţie de nevoile, de finalitatea sau de natura celor două persoane implicate. Nimeni nu trebuie să „fie tras pe sfoară".

Atunci cînd cineva cîştigă şi altcineva pierde, mai devreme sau mai tîrziu va apărea ranchiuna sau animozitatea. Răzbunarea fiind o mîncare ce se poate servi şi rece, cîştigătorul riscă să plătească mai apoi victoria sa. Într-o astfel de negociere, bucuria victoriei poate fi de scurtă durată, iar avantajele obţinute, reduse în mod considerabil.

A comunica înseamnă a te comporta avînd mereu în minte că şi cealaltă parte trebuie să obţină un folos. Deseori, înseamnă chiar să fi răspuns deja la această întrebare: ce pot oferi astfel încît să cîştigăm amîndoi? Astfel că îţi vei putea adapta în consecinţă strategia şi argumentaţia: îi dau ce are nevoie ca să primesc ce am nevoie.

În zilele noastre, negociatorii abili, marii industriaşi şi oamenii de afaceri influenţi rămîn importanţi şi „numărul unu" pentru că respectă cel de-al doisprezecelea principiu al comunicării. Ei au înţeles că vor dobîndi beneficii mai substanţiale şi mai durabile, că vor păstra cele mai bune relaţii şi vor obţine comod o cooperare dacă mizează pe cartea cîştigător-cîştigător.

Dumneavoastră?

Cel de-al treisprezecelea principiu: eu sînt cel care creează atitudinea celuilalt faţă de mine

Cînd intraţi pentru prima dată în contact cu cineva, nu aveţi nici o idee despre modul în care acea persoană se va comporta cu dumneavoastră. Vă plasaţi aşadar într-o poziţie favorabilă descoperirii, vă sporiţi vigilenţa aşa încît să încercaţi să reacţionaţi rapid la tot ceea ce puteţi *citi* în atitudinea, comportamentul şi reacţiile acelei persoane, cu ocazia unui cuvînt rostit sau a unui eveniment. Vă „racordaţi" aşadar dinainte la ea,

Gata să intraţi în rolul pe care comportamentul său vă va propune să-l jucaţi.

Aceasta înseamnă că persoana respectivă este factorul determinant pentru ceea ce veţi face, veţi spune sau veţi simţi... V-am dat exemplul unui necunoscut, dar faptul e valabil şi în cazul cuiva pe care-l cunoaşteţi.

Iată-ne aşadar în poziţie de aşteptare. Toţi, mai puţin cel care ştie să comunice. Acesta, cunoscînd principiul cu numărul treisprezece, va stabili de obicei dinainte cum anume se va comporta, pentru ca lucrurile să se deruleze cît mai bine. Nu lasă hăţurile „la voia întîmplării", le ţine ferm şi conduce.

Învăţaţi să luaţi hăţurile în mîini şi să dirijaţi evenimentele şi atitudinea interlocutorului dumneavoastră. Veţi fi astfel creatorul comportamentului său şi al ambianţei, al climatului şi al modului în care întrevederea va avea loc.

Vreţi să ajungeţi la o dispută? Atitudinea dumneavoastră poate foarte uşor să atingă acest ţel. Vreţi ca întrevederea să se desfăşoare într-o notă glumeaţă? De asemenea, foarte simplu (în afara cazului cînd, de exemplu, interlocutorul este în doliu sau la doi paşi de sinucidere): abordaţi-vă interlocutorul cu umor. Vreţi ca dialogul să lunece spre un pesimism acut? Nu aveţi decît să zugrăviţi lucrurile în lumina catastroficului. Vreţi să fiţi apreciat? Şi aici, atitudinea dumneavoastră deliberată va crea înţelegerea şi simpatia.

Iată un alt lucru pe care trebuie să-l ştiţi : prin intermediul exprimării verbale şi al celei nonverbale,

Sînteţi perceput după măsura propriei dumneavoastră evaluări de sine.

Nu fiţi megaloman, construiţi-vă o sănătoasă şi solidă încredere în dumneavoastră înşivă. Construiţi-vă un ego de tipul *forţă calmă*, care să nu fie agitat sau isteric, dar nici rigid sau agresiv, gelos ori invidios, crispat, timorat ori înţepenit. Ego-ul dumneavoastră trebuie să fie suplu, adaptabil, să vă cunoască fermitatea, natura bine fortificată şi vigoarea psihologică. Să fie conştient *cu seninătate* de valoarea dumneavoastră.

Dacă atingeţi acest ţel, veţi crea cu strălucire atitudinea celorlalţi faţă de dumneavoastră ; fie că aveţi în vedere obiective de tipul cîştigător--cîştigător, fie pentru a oferi (şi primi) plăcere, fie pentru a fi congruent sau pentru a şti să asculţi ori să-l ajuţi pe celălalt să se ridice...

SĂ RECAPITULĂM :
CELE 13 PRINCIPII PENTRU O BUNĂ COMUNICARE

Primul principiu : omul înseamnă patru elemente.

Cel de-al doilea principiu : comunicarea este 30% verbală şi 70% nonverbală.

Cel de-al treilea principiu : fiţi conştient de ceea ce doriţi să obţineţi prin comunicare.

Cel de-al patrulea principiu : fiţi atenţi la ego.

Cel de-al cincilea principiu : învăţaţi să ascultaţi !

Cel de-al şaselea principiu : celălalt este mai important decît dumneavoastră.

Cel de-al şaptelea principiu : dacă cineva dintre voi doi se înşală, acela sînteţi dumneavoastră.

Cel de-al optulea principiu : dacă ceea ce faci sau spui nu dă rezultatele aşteptate, fă altceva sau spune-o altfel.

Cel de-al nouălea principiu : găsiţi lucrurile pozitive la celălalt şi spuneţi-le !

Cel de-al zecelea principiu : oferiţi plăcere celorlalţi – veţi avea toată puterea asupra lor.

Cel de-al unsprezecelea principiu : nu încercaţi să cîştigaţi toate bătăliile mici.

Cel de-al doisprezecelea principiu : într-o comunicare trebuie să existe doi cîştigători.

Cel de-al treisprezecelea principiu : eu sînt cel care creează atitudinea celuilalt faţă de mine.

Şi acum, vestea cea bună :

Cel care ştie să comunice este obligatoriu un ego de tipul forţă calmă.

Antrenîndu-vă să comunicaţi mai bine cu ceilalţi (apropiaţi sau mai puţin apropiaţi, necunoscuţi, cîteva persoane sau grupuri de persoane), cu ajutorul celor 13 principii, vă veţi întări personalitatea, vă veţi tonifica ego-ul şi veţi deveni creatorul unei vieţi relaţionale mai bogate şi mai înfloritoare. Aceasta este cheia care deschide una dintre porţile fericirii...

Aici se termină cel de-al patrulea *Liber* al lui Thot.

Dar încă nu e gata. Există un al paisprezecelea secret...

Cel de-al paisprezecelea papirus

I shin den shin = de la sufletul meu la sufletul tău

EXPRESIE ZEN

Am să vă dezvălui un secret.

Femeia de profesie arheolog care a cercetat subteranele oraşului Hermopolis a descoperit, pe lîngă cele 13 suluri din cel de-al patrulea *Liber* al lui Thot, şi o oală din lut. A recunoscut pe ea chenarul în care era înscris Legămîntul Gurii Închise: Sigiliul Interdicţiei. Semnificaţia sa e limpede: nimeni nu trebuie să profaneze misterul conţinut în recipientul de argilă, căci face parte din avuţia zeilor.

Înfruntînd toate convenţiile profesiunii sale şi incapabilă să reziste nevoii de a cunoaşte secretele zeilor (sau poate inspirată de ei), arheologul a ezitat, apoi, cu inima bătînd tot mai tare, a rupt Sigiliul. În ciuda precauţiilor luate şi a gesturilor delicate, vechea amforă s-a spart în bucăţi făcînd un zgomot şuierător, iar conţinutul s-a arătat: un papirus înfăşurat, avînd şi el chenarul Interdicţiei. Şi acolo, singură în subteranele întunecate şi tăcute, la lumina lanternei sale atît de nepotrivite cu decorul, iată că arheologul desfăşoară papirusul şi-şi mijeşte ochii, încercînd să descifreze...

Arheologul a rămas preţ de cîteva ore sub Hermopolis. Trupul ei a cerut hrană, apă şi căldură, dar ea nici o clipită n-a fost conştientă de aceste senzaţii. Cînd a ieşit din subterane şi a revenit la lumina zilei, în lumea obişnuită, în planul existenţei „normale", a constatat tulburarea celor care o credeau pierdută, moartă poate sub o galerie prăbuşită.

În realitate, ea s-a întors din subterane schimbată faţă de ceea ce fusese cînd a intrat. La plecare, avea o cunoaştere oarecare, iar cînd a revenit, poseda o cunoaştere iniţiatică.

Ea – arheologul – şi eu – etnologul – ne-am întîlnit în Sahara, la Ksar Ghilane, o mică oază nelocuită din pricină că apa care o alimentează provine dintr-un izvor cald şi sulfuros. Într-o seară, pe o dună, am băut împreună ceai de mentă, foarte fierbinte şi dulce, sub lumina lunii pline. Acolo mi-a spus ea povestea ei. De ce mie? Nu ştiu. Poate pentru că sînt etnolog? Sau poate pentru că sînt şi terapeut? Sau poate pentru că mă aflam la acel moment precis în locul în care se găsea şi ea? Oricum ar fi, femeia aceea mi-a vorbit. Din ea emanau grandoare şi forţă, înţelepciune şi seninătate, inteligenţă şi bucurie profundă. Mi-a spus: „Dacă zeii Egiptului nu m-au fulgerat pentru că le-am profanat misterul, asta înseamnă, desigur, că a venit vremea să fie divulgat. Mîine în zori vom pleca fiecare pe drumul său, eu spre viaţa mea, tu spre a ta, eu spre nord şi tu spre apus.

Am să-ţi dezvălui un secret.

Mai demult, în subteranele oraşului Hermopolis, oraşul lui Thot, am descoperit 13 papirusuri şi o oală din lut, în care se găsea un al paisprezecelea papirus.

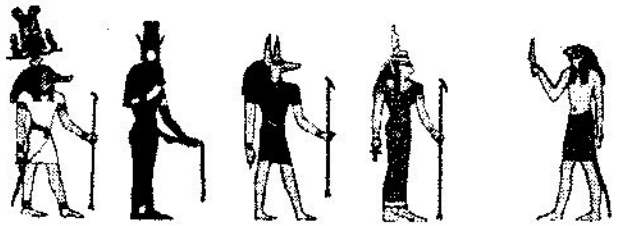
Cele 13 papirusuri din cel de-al patrulea *Liber* nu erau protejate de Sigiliul Interdicţiei. Numai al paisprezecelea papirus era, ceea ce dovedeşte importanţa lui. Îţi voi arăta cuprinsul şi fie ca tu să primeşti tot atîta binecuvîntare cît am primit şi eu".

Iată cel de-al paisprezecelea papirus, aşa cum l-au văzut ochii mei, desenat de arheolog pe nisipul nestatornic al deşertului:

În Univers există un BA[1] *minor:*
chipul mic şi spaţiul mare
În Zei, în Univers şi în om

1. BA-ul reprezintă o funcţie de *legătură*, deci de punct de contact, într-o dinamică complementară şi bipolară între două aspecte ale lumii sau între două chipuri ale unei fiinţe.

există cinci KA[1] -uri minore :
viziune
audiţie
senzaţie
memorie
acţiune



Există 10 KA-uri importante în Zei, în Univers şi în om :

sănătate
plăcere
putere
onoare
renume
cunoaştere
influenţă
comunitate
bunuri în abundenţă
viaţă lungă

Există cinci BA-uri importante în Univers :
oamenii de pe Pămînt şi spiritul Zeilor
ziua şi noaptea
trecutul şi viitorul
realul şi imaginarul
oamenii şi oamenii

1. La vechii egipteni, KA poate fi înţeles ca vitalitatea unei fiinţe, energia ei vitală, ceea ce îi întreţine viaţa şi îi permite să îndeplinească actele existenţei. Natura lui KA este dublă: atît activă, cît şi pasivă, atît emiţătoare, cît şi receptoare. Un KA nu poate fi diferit de posesorul lui. Tot ce există are KA. Desigur, zeii au un număr mai mare de KA decît orice altă fiinţă, inclusiv omul.

Ia puterea prin BA-ul minor
Şi vei stăpîni BA-urile importante
Ia puterea prin KA-urile minore
Şi vei stăpîni KA-urile importante
Ia puterea prin BA-ul minor şi prin KA-urile minore
Şi lumea va fi a ta.

Iată ce am citit pe nisipul de argint sclipitor. Am ascultat-o pe femeia aceea toată noaptea, acolo, pe dună.

Tăceri prelungi şi îngîndurate îi întrerupeau deseori fluxul cuvintelor. Îmi amintesc că am văzut, în stînga, un scorpion ce ieşea dintre firele de nisip. A fugit în scobitura unei cute şi a coborît apoi la vale. Frigul nopţii şi puterea deşertului sub lună m-au menţinut într-o stare vecină cu inconştienţa.

N-am înţeles pe deplin tot ce mi-a spus în acea noapte arheologul.

Dimineaţa, ea a plecat spre nord, iar eu spre apus. Nu o voi mai vedea vreodată, decît dacă zeii Egiptului hotărăsc altfel. Dar ea a sădit în mine, în acele cîteva ore întunecate, un grăunte care continuă şi va continua să crească şi să înflorească tot mai mult şi mai frumos. Uneori, mă trezesc noaptea cu siguranţa calmă că tocmai am înţeles un nou aspect, o nouă faţetă, o nouă parte din sensul adînc al mesajului conţinut de cel de-al paisprezecelea papirus.

E rîndul meu acum să vă dezvălui misterul.

Această cunoaştere, ca orice cunoaştere eficientă, prezintă două faţete. Una poate influenţa negativ oamenii. Dar cealaltă face mai fericite contactele dintre oameni, mai fecunde şi mai armonioase.

Datorită acestui al doilea aspect, nu cred că zeii Egiptului antic se vor supăra dacă astăzi, traduse în limba noastră, vă voi dezvălui lucrurile pe care le-am înţeles din mesajul ce a străbătut veacurile, ocrotit de chenarul cu Legămîntul Gurii Închise.

În Univers există un BA minor :
chipul mic şi spaţiul mare.

Cel de-al paisprezecelea papirus ne învaţă că există două aspecte în tot Universul – deci şi în om, care face parte din Univers. Aceste două aspecte sînt cumva legate între ele, de vreme ce BA-ul marchează o legătură, o influenţă, o sinergie între două elemente.

Aşadar, chipul mic şi marele spaţiu se influenţează unul pe altul şi au impact unul asupra celuilalt. Nu cunosc sensul acestor cuvinte la nivelul Universului, dar la nivel uman, e uşor să înţelegi că :

chipul mic : Conştientul

marele spaţiu : Inconştientul şi tot ce conţine el.

E cu atît mai uşor să deduci asta, cu cît primul dintre cele 13 principii ale celui de-al patrulea *Liber* al lui Thot explică pe larg aceste noţiuni.

În Zei, în Univers şi în om
există cinci KA-uri minore :
viziune
audiţie
senzaţie
memorie
acţiune

KA-ul este energia vitală aflată în slujba vieţii. Această energie vitală este fie activă, fie pasivă, fie emiţătoare, fie receptoare, ea creînd o schimbare sau alimentînd stabilitatea.

Viziune, *audiţie* şi *senzaţie* cuprind cele cinci simţuri ale omului – văzul, auzul, pipăitul, gustul, mirosul –, dînd o importanţă mai mare primelor două. Termenul generic de *senzaţie* implică totodată cele ce sînt de ordinul emoţiilor şi al sentimentelor.

Memorie : desemnează amprenta lăsată în mental după perceperea cu cele cinci simţuri.

Acţiune : impulsul de a acţiona şi reacţiona este provocat de amprenta lăsată în memorie de cele cinci simţuri şi de complexul emoţii-sentimente--senzaţii.

Textul egiptean adaugă :

Ia puterea prin BA-ul minor şi prin KA-urile minore
Şi lumea va fi a ta.

Arheologul mi-a arătat că cele zece KA-uri importante cuprind ansamblul lucrurilor concrete şi demne de dorit din viaţa unui om : sănătate, plăcere, bunuri în abundenţă, renume etc. Şi că BA-urile importante includ toate celelalte dimensiuni ale experienţei umane : timpul, alternanţa zilei cu noaptea, lumea mentalului, omul integrat în

spaţiu şi raporturile sale cu spiritul, precum şi – fapt ce coincide cu scopul cărţii mele – oamenii aflaţi în interacţiune între ei, în comunicare. Într-adevăr, singurul BA important care nu comportă doi poli diferiţi este al cincilea : oamenii şi oamenii.

Vă las să meditaţi asupra acestor teme. Totuşi, iată interpretarea mea din punctul de vedere al comunicării.

Ia puterea prin BA-ul minor şi prin KA-urile minore şi lumea va fi a ta :

- faptul de a influenţa, prin mesajele legate de cele cinci simţuri şi de complexul emoţii-sentimente-senzaţii, interacţiunile dintre Conştient şi Inconştient conferă mentalului o putere care îndeamnă şi împinge la acţiune. Atunci lumea vi se deschide şi vi se oferă.

Veţi înţelege mai bine

Să examinăm toate acestea într-un mod mai puţin ezoteric. Comunicarea vizează o finalitate, fie că ea este conştientă sau inconştientă, vizibilă sau mai puţin vizibilă, explicită sau implicită. Ea caută de fiecare dată să transmită ceva şi să obţină un rezultat : cînd o informaţie trece de la un spirit la un al doilea, într-un fel sau în altul acesta din urmă este schimbat. Puterea unei comunicări poate fi măsurată după capacitatea de a schimba acest al doilea spirit, chiar dacă e cu desăvîrşire superficial şi inadecvat să nu vezi decît un unic sens în comunicarea interpersonală : de la emiţător la receptor. În realitate, există un du-te-vino constant între cei doi poli care se influenţează şi se modifică reciproc.

După transmitere, vine acţiunea sau reacţia. Acesta poate – sau nu – să fie obiectivul vizat de cel care a declanşat comunicarea. Dacă doriţi să comunicaţi pentru a ajunge la un rezultat, trebuie să ştiţi să folosiţi toate mijloacele de care dispuneţi pentru a schimba ceva în mintea interlocutorului dumneavoastră. Dincolo de mentalul conştient, mai important şi mai puternic este Inconştientul. Fapt care ne aduce la cel de-al paisprezecelea principiu.

Momentul culminant este

Comunicarea cu Inconştientul celuilalt.

Or, pentru a comunica temeinic, trebuie ca mesajul să răspundă la trei criterii: provocarea unor emoţii, oferirea unei bune informaţii şi acceptarea lui de către cît mai mulţi.

DANIEL SENTEIN,
creator de publicitate

Pentru a vă face perfect înţeles, mesajul dumneavoastră trebuie să ajungă la Inconştientul interlocutorului şi să fie acceptat de către acesta. Cînd se întîmplă acest lucru, vă aflaţi într-o stare de *excelenţă a comunicării*.

Desigur, nu totdeauna va trebui să foraţi atît de adînc pentru a vă atinge ţelurile: în majoritatea situaţiilor, respectarea celor 13 principii din capitolul precedent vă sînt întru totul suficiente. Dar se va întîmpla să fiţi nevoit să comunicaţi cu Inconştientul interlocutorului dumneavoastră pentru a ajunge la o înţelegere completă sau pentru a obţine un acord important ori o adeziune fără rezerve.

Proiectele mici, mijlocii sau mari – dintre acelea care privesc viaţa dumneavoastră şi o modifică – pot să depindă de cel de-al paisprezecelea secret: comunicarea cu Inconştientul celuilalt. De exemplu, puteţi crea încrederea, iubirea, entuziasmul sau pasiunea, vindecarea, angajamentul, investirea, unirea...

De la Napoleon la Charles de Gaulle, de la Iisus la Mahomed, de la Hugo la Baudelaire, de la Poe la Lovecraft, de la Stephen King la George Lucas... Aceştia toţi şi mulţi alţii au vorbit şi încă vorbesc eficient Inconştientului celorlalţi. Dar nu e nevoie să fii celebru pentru asta şi nici să fi dat literaturii sau mass-media opere de seamă. Fiecare dintre noi, după priceperea sa şi atunci cînd e necesar, poate vorbi limba Inconştientului în contactele cu semenii.

Doriţi să vi se împărtăşească un lucru sau altul? Comunicaţi-i asta Inconştientului celuilalt. Doriţi să fiţi urmat pînă-n pînzele albe? Comunicaţi-i asta Inconştientului celuilalt. Vreţi ca mulţimea să vă urmeze paşii, publicul să vă adore, poporul să vă proslăvească, stadionul întreg să vă aclame într-o singură voce? Sau, mai modest, soţia să vă privească cu ochi scînteietori, soţul să se trezească din somn ca să vă îndeplinească dorinţa, clientul potenţial să devină client efectiv, colaboratorul să „colaboreze" din toată inima, clientul să aibă numai cuvinte de laudă

pentru produsul dumneavoastră, tatăl să vă ofere o motocicletă strălucitoare şi rapidă sau copilul dumneavoastră să fie primul din clasă?

Vorbiţi-le pe limba Inconştientului!

Dacă reuşiţi să sensibilizaţi Inconştientul, se va declanşa magia convingerii şi cel mai puternic dintre îmbolduri se va îndrepta spre obiectivul vizat. Celălalt (ceilalţi) va fi emoţionat, interesat, implicat şi bucuros că e aşa.

Dar atenţie! Dacă limbajul Inconştientului este eficient *pentru* ceva, poate fi şi *împotrivă* sau împotriva cuiva. Mai cu seamă, nu vă folosiţi de el pentru a atrage ura, rasismul sau distrugerea. Este genul de foc ce te arde pe tine însuţi. Inconştientul fiecăruia detestă ceea ce este distrugător – şi al dumneavoastră la fel...

Cum veţi vorbi pe limba Inconştientului?

Inconştientul nu vorbeşte limba raţiunii, a intelectului. Această limbă aparţine Conştientului. Dar Inconştientul nu este ilogic sau ignorant, dimpotrivă. El îşi are propria sa logică, inteligenţă şi coerenţă. În felul său, este infinit mai inteligent decît Conştientul. E receptiv la analogie, la simboluri, la imagini, la metafore, precum şi la atitudini corporale, emoţii şi sentimente. Stabileşte legături între imagini şi analogii, dezvoltă istorisiri, trame, pune în relaţie simbolurile şi „simte" puterea lor... E în contact cu întreaga dumneavoastră senzorialitate şi senzualitate, atît pe exterior (cele cinci simţuri), cît şi pe interior (*impactul* asupra lui a ceea ce percep simţurile).

Fiind congruent şi în funcţie de scopul comunicării, dacă vreţi să-i vorbiţi Inconştientului celuilalt, folosiţi imagini, evocaţi sunete, mirosuri, culori, texturi, senzaţii gustative. Folosiţi-vă de întîmplări trăite şi de anecdote, de naraţiuni. Implicaţi spaţiul şi timpul. Stimulaţi-i imaginaţia. Evocaţi muzica, peisajele. Întrebuinţaţi simboluri, folosiţi metafore[1]. Nu vorbiţi de cantitate, ci de *calitate*. Nu vă întindeţi prea mult asupra caracteristicilor tehnice (de exemplu: greutatea, înălţimea, tehnologia utilizată, materialele etc.) ale obiectului despre care vorbiţi, ci subliniaţi *avantajele* şi *plăcerea* pe care interlocutorul le va găsi în ceea ce îi

1. „Recreaţiile" pe care le găsiţi în această carte vă vorbesc Inconştientului în acest mod.

propuneţi. Treziţi în el emoţii, sentimente, senzaţii (amintiri ale senzaţiilor sau imaginare a senzaţiilor). Corpul dumneavoastră trebuie să vibreze, privirea să radieze, iar vocea să se armonizeze cu acestea.

Creaţi dorinţa

În mesajul dumneavoastră şi în modul de a-l exprima trebuie să zugrăviţi o imagine atît de atrăgătoare, încît ea să devină irezistibilă pentru Inconştientul interlocutorului.

Vedeţi diferenţa dintre :

„Draga mea, mergem în vacanţă la Chamonix ? Climatul e plăcut, iar preţurile la hotel sînt acceptabile"

şi :

„Draga mea, mergem în vacanţă la Chamonix ? Imaginează-ţi că ne aflăm lîngă culmile minunate ale munţilor, într-un aer curat, care miroase a răşină de brad şi a flori de vară. Vom face plimbări la înălţime şi vom descoperi poate chiar flori de colţ. Ne vom bucura de liniştea muntelui, sub un cer uneori albastru, alteori acoperit cu norişori albi. Vom merge de mînă, ca nişte îndrăgostiţi ce sîntem, doar noi doi, singuri, departe de vacarmul oraşului. Vom mînca în acele mici ferme-hanuri tipice, cu arhitectura lor alpină etc.".

Percepeţi diferenţa dintre :

„Haideţi, băieţi ! E important să cîştigăm meciul ăsta, o să avem trei puncte în plus şi-o să fim mai aproape de finală ! "

şi :

„Haideţi, băieţi ! Cîştigaţi meciul ăsta şi-o să auziţi entuziasmul tribunelor. Suporterii vor fi în delir, aclamîndu-vă, iar voi, transpiraţi, dar fericiţi, veţi fi copleşiţi de plăcere la auzul mulţimii exaltate. Nu cred c-ar fi rău să vină cîteva fete frumoase să vă felicite şi apoi gîndiţi-vă cum are să fie diseară, cînd veţi sărbători victoria etc.".

Simţiţi diferenţa dintre :

„E important să cîştigi acest contract, Dupond, el va deschide o nouă piaţă pentru firma noastră"

şi :

„E important să cîştigi acest contract, Dupond. Gîndeşte-te : datorită ţie şi acţiunii tale, firma noastră, al cărei excelent component eşti, va fi

propulsată pe o cale ascendentă. Ştiu că eşti capabil de cele mai bune lucruri, te-am văzut deja la treabă. Mi s-a părut remarcabilă strategia ta cînd i-ai convins pe japonezi. Ai dat atunci dovadă de o combinaţie subtilă de energie şi de entuziasm, exact cît trebuia, nici mai mult, nici mai puţin. M-ai lăsat fără grai. Imaginează-ţi : dacă reuşim să învingem concurenţa în favoarea acestui client, marca noastră va cîştiga şi va începe să se apropie cu adevărat de cele mai mari etc.".

Ascultaţi diferenţa dintre :

„Trebuie să ne învingem duşmanul, fiindcă frontierele interioare trebuie menţinute"

şi :

„Veniţi, fii ai Patriei, ziua gloriei a sosit etc."[1].

Ce vă emoţionează mai mult dintre :

„Cain a simţit toată greutatea vinei ce-o purta pentru moartea lui Abel"

şi :

„Ochiul era-n mormînt şi el privea la Cain ! "[2] ?

Care dintre aceste două introduceri v-ar fi reţinut cel mai mult atenţia :

„E important să înţelegeţi că cea mai intensă modalitate de a comunica cu celălalt este folosirea termenilor ce ţin de domeniul senzorial şi emoţional"

şi :

„Am să vă dezvălui un secret.

Femeia de profesie arheolog care a cercetat subteranele oraşului Hermopolis a descoperit, pe lîngă cele 13 suluri din cel de-al patrulea *Liber* al lui Thot, şi o oală din lut. A recunoscut pe ea chenarul în care era înscris Legămîntul Gurii Închise : Sigiliul Interdicţiei..." ?

Iertaţi-mă că mă autocitez. Dar e mai mult ca sigur că introducerea mea v-a stîrnit curiozitatea. Sau, mai exact, tensiunea Inconştientului dumneavoastră a fost redeşteptată. În această descriere, existau numeroase elemente care puteau trezi interesul Inconştientului dumneavoastră :

1. Primul vers din celebra *La Marseillaise* (n.t.).
2. Ultimul vers din poemul „La Conscience" de Victor Hugo, în volumul *La Légende des Siècles* (n.t.).

- imagini care, într-un mod neconştientizat, au putut fi actualizate în dumneavoastră de către imaginaţie : subterane, oală din lut, sigiliu, papirus înfăşurat, oază, izvor fierbinte, două femei aşezate pe-o dună, clar de lună, scorpion coborînd duna, nord, apus ;
- metafore : sămînţă ce înfloreşte tainic, deşert sub lună plină ;
- culori : întunericul din subterane, lumina lanternei şi a lunii, nisip de argint sclipitor ;
- sunete : tăcerea din subterane, zgomotul şuierător, tăcerea deşertului, fluxul cuvintelor ;
- mirosuri : izvorul sulfuros, menta ;
- savori : izvorul sulfuros, gustul dulce al ceaiului de mentă ;
- texturi : argilă, papirus, dune, nisip ;
- emoţii-sentimente : impresie de mister, seninătate, bucurie, stare vecină cu inconştienţa ;
- senzaţii : foame, sete, frig, bătăile inimii ;
- gesturi şi atitudini corporale : faptul de a sparge oala din lut, de a rupe sigiliul, de a sta pe dună ;
- anecdote, întîmplări : povestea arheologului, secretul profanat, scorpionul, misterul, cele două femei care vor pleca fiecare pe drumul ei ;
- timpul şi spaţiul : subteranele, Sahara, oaza, nord, apus, vremea pentru vorbit, întreg răstimpul nopţii ;
- simboluri : Sigiliul Interdicţiei, zeii, grandoarea şi forţa arheologului, înţelepciune, 13 ;
- avantaje : descoperirea unui secret, posibilitatea de a te folosi de el...

Amintiţi-vă totdeauna aceasta : cuvintele pot efectiv *trezi* sau *crea* senzaţii, sentimente şi emoţii ; Inconştientul e atunci numaidecît „racordat", deoarece complexul sentimente-senzaţii-emoţii aparţine domeniului său. Limbajul care implică simţurile – senzorialitate şi senzualitate[1] – şi care activează registrul emoţiilor-sentimente îi vorbeşte direct Inconştientului. Cuvintele, atunci cînd le pronunţaţi, trebuie să fie susţinute de limbajul

1. Senzorialitate : percepţia prin simţuri. Senzualitate : plăcere legată de perceperea prin simţuri.

trupului : privirea, felul de a vorbi, atitudinile şi gesturile trebuie să fie congruente cu discursul dumneavoastră.

E de la sine înţeles că nu e nevoie să fiţi liric sau să recurgeţi sistematic la anecdota fantastică sau misterioasă. Bărbatul ce încearcă să-şi convingă soţia (căreia nu-i place decît plaja) să meargă anul acesta în Alpi ar face o stîngăcie dacă ar evoca grotele întunecoase de pe versanţii muntelui ! Cînd Napoleon îşi îndemna soldaţii la luptă, le vorbea despre Marea Armată, despre admiraţia lui pentru vitejia soldaţilor din Garda Imperială şi pentru măreţia curajului lor aflat în slujba Patriei ; îi făcea să vibreze la trîmbiţa eroismului – dar nu le vorbea despre sîngele ce se scurge prin şanţurile de pe cîmpul de luptă sau despre calitatea proastă a încălţărilor. Creatorul de publicitate care vrea să vă determine să îndrăgiţi ultimul model de Land Rover face mult mai bine dacă descrie curajul şi devotamentul pompierilor din Provence care utilizează acest vehicul decît dacă-l evocă pe Siegfried trecînd prin sabie dragonul în timp ce se află la volanul acestei maşini...

Pentru a ajunge la Inconştientul interlocutorului, adaptaţi-vă, fiţi sincer, nu vă faceţi griji, vorbiţi mai ales despre aspectul calitativ al lucrului pe care i-l propuneţi şi familiarizaţi-vă cu un limbaj bogat în expresii privind cele cinci simţuri. Şi în special vorbiţi despre avantaje, privilegii, atuuri, plăcere, în sfîrşit, despre lucruri de dorit, în funcţie de interlocutorul dumneavoastră. Limbajul care implică simţurile poate fi înţeles de toţi oamenii, şi asta doar pentru că fiecare dintre noi are nenumărate experienţe senzoriale : ele fac parte din lucrurile *trăite*, nu sînt ceva abstract. Aşadar, dacă doriţi să-i mişcaţi inima interlocutorului dumneavoastră, lăsaţi baltă limbajul intelectualizat, tehnic şi teoretic şi fiţi... senzual şi pozitiv în felul de a vorbi.

Fie că vreţi să vindeţi o mobilă ori să primiţi cadou un CD, să vă convingeţi partenerul de viaţă să facă lucrul cutare ori să cîştigaţi adeziunea superiorului pentru proiectul dumneavoastră, să vă angajaţi ori să obţineţi o favoare sau să reuşiţi semnarea unui contract... veţi realiza toate acestea dacă aveţi grijă să sensibilizaţi Inconştientul interlocutorului (şi dacă, desigur, e omeneşte posibil). Astfel, întrucît i-aţi oferit un tablou foarte atrăgător al obiectivului dumneavoastră, Inconştientul *lui* va lua hăţurile pentru ca dumneavoastră să vă atingeţi scopul

Şi tot el va insufla strategia potrivită.

Totuşi, trebuie introduse aici trei nuanţe:

- insist din nou pe necesitatea congruenţei: Inconştientul repereazâ toate mişcările imperceptibile şi involuntare care trădează gîndurile ascunse, repliindu-se imediat ce simte că ceva „nu sună bine". E mai greu să păcăleşti Inconştientul decît Conştientul. Amintiţi-vă de principiul: trebuie să existe doi cîştigători;
- mai sus am spus: cu condiţia să fie omeneşte posibil. Aceasta înseamnă că dacă doriţi ceva care vine în contradicţie cu convingerile şi credinţele adînci ale cuiva sau care este opus felului cum se percepe acesta (imaginii ce şi-o face despre el), nu veţi obţine nimic, întrucît Inconştientul său va rezista cu putere la tot ce vine să se opună acestor elemente. De exemplu, dacă încercaţi să comunicaţi cu Inconştientul unei persoane ce se percepe ca timidă şi îi descrieţi în imagini strălucitoare toate lucrurile sublime pe care ar le-avea de cîştigat dacă ar accepta să ţină o conferinţă, probabil veţi eşua: cenzura interioară a interlocutorului va cîştiga;
- ego-ul este paznicul casei Inconştientului. Răniţi ego-ul cuiva şi, orice i-aţi spune după aceea, cortina cade, mesajul nu mai ajunge la destinatar (dacă, din neîndemînare, se întîmplă aceasta, *scuzele* sînt un mod de expresie care ar putea avea un anumit ecou atît la nivel conştient, cît şi la nivel inconştient).

Iată cîteva sfaturi care vă pot fi utile.
Cînd vreţi să vă adresaţi Inconştientului, dozajul optim este următorul:

- trei sferturi în limbajul Inconştientului: calitativ, senzorial şi emoţional;
- un sfert în limbajul Conştientului: adică discursul rezonabil, tehnic, raţional, logic şi rece.

În acel moment veţi fi în contact cu „întregul persoanei" care este interlocutorul. Antrenaţi-vă. La început poate că nu va fi simplu, dar „pofta vine mîncînd" şi „primul pas e cel mai greu". Pe lîngă faptul de a vă convinge semenii, cel de a învăţa limba Inconştientului vă va aduce dumneavoastră însivă un imens avantaj. Vă va ameliora felul de a privi, vă va spori fineţea percepţiei, imaginaţia şi creativitatea, vă va dezvolta capacitatea de a identifica aspectele pozitive şi agreabile, vă va intensifica aptitudinea pentru fericire şi plăcere...

Acum, după ce am vorbit îndelung despre Conştient şi Inconştient, e timpul să abordăm un alt aspect al comunicării: *stările de conştiinţă* care favorizează accesul la Inconştient. Nu sînt stări de inconştienţă, ci stări de conştiinţă cu totul diferite. Ele sînt mai frecvente decît se crede şi pot fi întîlnite în comunicare...

Veţi face cunoştinţă cu aceste stări în cea de-a doua recreaţie (transă) pe care v-o propun în cîteva clipe.

După aceea, veţi şti şi mai multe...

A doua recreaţie: o transă

Iată cea de-a doua recreaţie, o nouă transă. Aceasta vizează, ca orice transă, deschiderea drumului către Inconştientul dumneavoastră, aşa încît să puteţi comunica cu el.

În acest moment sînteţi mai în măsură să înţelegeţi rostul imaginilor, al metaforelor şi al simbolurilor din această recreaţie: ele constituie limbajul specific Eului dumneavoastră profund. Acest limbaj îi permite să înţeleagă ceea ce căutaţi. Datorită acestui limbaj îi veţi putea *spune* ce doriţi să facă el pentru dumneavoastră: să vă ajute în atingerea ţelurilor.

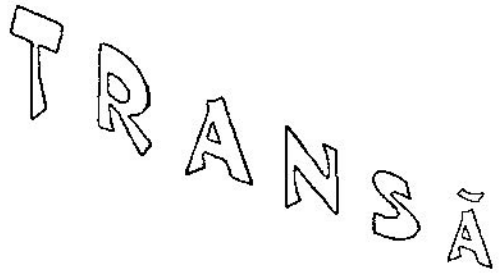
În această nouă transă vă propun să comunicaţi cu Inconştientul dumneavoastră, pentru ca el să vă ajute să vă dezvoltaţi înclinaţia pentru contactele umane, precum şi simţul apropierii de semeni.

Fără semenii noştri nu sîntem nimic. Pentru *a exista*, avem nevoie de privirea celorlalţi, de surîsul, de vorbirea şi de atingerea lor. Au fost mari mizantropi care s-au aventurat în singurătate, crezînd cu toată sinceritatea că nu mai au nevoie de contactul cu semenii lor: s-au întors înapoi – mai puţin mizantropi decît înainte! Cum v-aţi simţi dacă aţi fi *singur-singurel* timp de un an de zile?

Desigur, nu totdeauna „ceilalţi" sînt agreabili. Dar, şi acum ştiţi asta, atitudinea lor depinde în mare parte de a dumneavoastră. Prin urmare, abandonaţi-vă, acceptaţi această transă şi amintiţi-vă cum se intră în ea...

A doua recreaţie: o transă

Şi (rostiţi aici prenumele dumneavoastră), vei intra
acum lesne în



aşezat confortabil...
liniştit...
calm şi fără griji...
Şi poţi, pur şi simplu, să-ţi ASCULŢI RESPIRAŢIA...
şi să SIMŢI AERUL cum intră şi iese din plămîni...
Şi poţi să te simţi CONFORTABIL...
şi să te RELAXEZI ...
şi să remarci senzaţiile de DESTINDERE ...
pe care, eventual, le simţi în BRAŢE...
şi în PICIOARE...
începînd de ACUM...

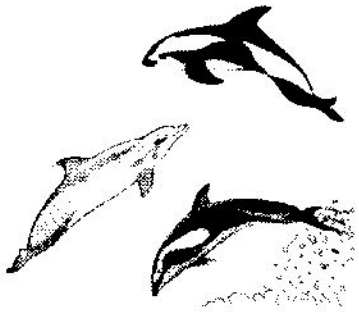
Şi te poţi întreba...
cum te-ai simţi...
dacă trupul ţi-ar fi şi mai relaxat...
braţele...
şi picioarele...
DA, poţi să te întrebi...
şi să fii ATENT la senzaţiile tale...
şi să constaţi că e plăcut să fii MAI CALM...
şi mai liniştit...

Şi, cît timp trupul tău e acolo, aşezat, TIHNIT...
îţi poţi lăsa mintea să se relaxeze...
şi să-mi asculţi vocea care îţi vorbeşte...
şi să te gîndeşti la ce evocă...
PRIVIND în privirea ta interioară...
Poţi crea fiecare detaliu...
în felul tău...
după gustul tău...
folosindu-te de CREATIVITATEA ta...
MENTALUL TĂU INCONŞTIENT poate concepe...
fiecare aspect, fiecare culoare...
şi să se simtă LIBER SĂ-ŞI IMAGINEZE...
şi să creeze, în totală INDEPENDENŢĂ...

Iar acum, dacă vrei, ai putea să numeri...
şi SĂ-ŢI IMAGINEZI CULORILE pe îndelete...
astfel...

10... maro...
9... roşu...
8... portocaliu...
7... galben...
6... verde...
5... albastru...
4... indigo...
3... violet...
2... mov...
1... alb...

Şi, ÎN ADÎNCUL ADÎNCULUI TĂU...
MENTALUL tău INCONŞTIENT poate să vrea să înveţe...
şi să-ţi dezvolte...
şi să-ţi sporească POTENŢIALUL DE FERICIRE...
Iar tu, tu poţi, dacă vrei asta...
să observi cît de important e...
pentru un vapor ce vrea să ajungă cu bine în port...
ca echipajul să se ARMONIZEZE...



şi să coopereze...
Toţi marinarii, fiecare la postul lui...
UNIŢI în strădania comună...
şi în SIGURANŢA
SOLIDARITĂŢII...
E ca o mare familie...
sudată pentru a REUŞI
TRAVERSAREA...
Şi mai poţi, dacă vrei...
să-ţi imaginezi minunatele albine...
zburînd din frumuseţe în frumuseţe...
creînd acele comori care sînt MIEREA şi NECTARUL...
pentru ca întreaga COMUNITATE să trăiască...
toate ÎMPREUNĂ...
fiecare la postul ei...
şi fiecare legată de celelalte...
informîndu-se RECIPROC...
APĂRÎNDU-SE una pe cealaltă...
şi COLABORÎND pentru confortul celor mai tinere...
E ca o mare familie...
sudată pentru a MENŢINE VIAŢA...

Vrei acum să-ţi PRIVEŞTI mîna...
sau să-ţi SIMŢI mîna...
sau vrei acum să te gîndeşti la cele cinci degete...

care formează mîna?...
Ce-ar fi mîna ta fără degetul mare?...
Ce-ar face mîna ta fără arătător?...
Iar mentalul tău inconştient poate să aprecieze...

toată utilitatea celor cinci degete împreună...
fiecare LEGAT de celălalt...
şi asta îi dă mîinii tale FORŢA...
PUTEREA...
UŞURINŢA cu care îţi foloseşti mîna...
Şi e ca o mare familie...
sudată pentru a REUŞI ACŢIUNEA...

Încă n-ai simţit poate ce este aceea o pădure?...
Mai devreme sau mai tîrziu, vei putea să-ţi aminteşti de o pădure

pe care ai cunoscut-o...
de mirosurile ei...
de culorile ei...
de vegetaţia măruntă...
de cuiburile păsărilor din copaci...
de frunzişul ei, tot altul în fiecare anotimp...
de tot ce trăieşte în umbra ei...
un copac, încă un copac şi încă un copac...
şi toţi copacii formează ÎMPREUNĂ pădurea...
se REUNESC, se unesc, pentru a CREA ÎMPREUNĂ...
acest rezervor de viaţă şi de BOGĂŢIE...
care e pădurea...
Şi e ca o mare familie...
sudată pentru a OCROTI viaţa...

Ce s-ar întîmpla dacă acum ai simţi TRUPUL TĂU?...
Ai putea, dacă vrei asta...

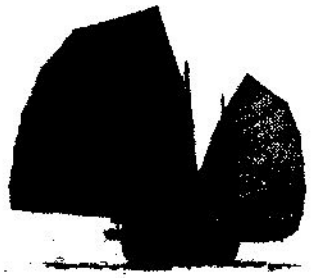
să te gîndeşti la această minune a naturii care e trupul tău...
Închipuie-ţi o clipă FORŢA pe care ţi-ar putea-o da...
ALIANŢA dintre diferitele organe ale trupului tău...
Ele acţionează împreună, CU EFICACITATE...
pentru a-ţi OCROTI viaţa...
creierul tău, sistemul tău nervos şi simţurile tale...
inima şi sîngele care circulă în vene...
plămînii, viscerele şi rinichii...
oasele, muşchii şi pielea care te apără...
Ai putea să OFERI un gînd
de RECUNOŞTINŢĂ...
acestor organe care, ÎMPREUNĂ, se unesc în trupul tău...
pentru ca tu să trăieşti, să te mişti...
să gîndeşti, să evoluezi şi să ACŢIONEZI...
Şi e ca o mare familie...
sudată pentru a-ţi APĂRA viaţa...

Vrei acum să-ţi îngădui...
să-ţi închipui floarea...
crinul sau trandafirul...
caprifoiul sau orhideea...
şi petalele care, ÎMPREUNĂ, alcătuiesc frumuseţea ei...
Sau ai putea, ştii asta, să-ţi închipui...
caii dintr-un atelaj...
care, ÎMPREUNĂ, trag în aceeaşi direcţie...
Sau, la alegerea ta, să-ţi aminteşti de plăcerea...
de a asculta o melodie care-ţi place...
şi de toţi muzicienii care, în ARMONIE,
îţi DAU această plăcere...
Sau de un poem, de-o scrisoare ori o piesă de teatru...
şi de toate cuvintele, toate frazele,
care, ÎMPREUNĂ, cooperează...
pentru a da un SENS, o semnificaţie...
poemului, scrisorii, piesei de teatru...

Şi ai putea acum, dacă vrei...
să evoci o carte încîntătoare, o carte preferată...
şi să vezi că fiecare pagină e trebuincioasă întregului...
şi că ÎMBINAREA tuturor paginilor...
te-a făcut să iubeşti cartea...
Ai putea, ştii asta, să-ţi închipui şi delfinii...
în marea nesfîrşită şi albastră...
adulţii înconjurîndu-i pe cei mici...
oferindu-le ASISTENŢĂ, SPRIJIN şi SIGURANŢĂ...
Sau elefanţii din savana galbenă...
cei mari ocrotindu-i pe cei mici...
oferindu-le PREZENŢA lor, AJUTORUL maturităţii lor...
învăţîndu-i ce înseamnă ÎNCREDEREA...
Şi toate astea sînt ca o mare familie...
sudată pentru a POTENŢA viaţa...

Îţi poţi închipui ce s-ar întîmpla...
dacă n-ar mai exista îmbinarea petalelor?...
Dacă filele cărţii s-ar împrăştia?...
Dacă delfinii i-ar abandona pe cei mici?...
Dacă muzicienii ar cînta fiecare pentru sine?...
Dacă acei cai ar trage în direcţii diferite?...
Dacă ar dispărea anumite cuvinte din frază?...
Dacă prietenii s-ar desolidariza?...
Dacă perlele din colier s-ar răsfira?...
Dacă marinarii de pe vapor s-ar certa?...
E uşor să-ţi doreşti ca toate astea...
filele şi delfinii, muzicienii şi caii, precum şi toţi ceilalţi...
să se ARMONIZEZE, să COOPEREZE şi să se UNEASCĂ...
nu-i aşa?...
Pentru PACE, pentru DEZVOLTARE, pentru ÎNCREDERE, pentru UŞURINŢĂ, pentru DURATĂ...
Iar MENTALUL tău INCONŞTIENT poate cunoaşte răspunsul...

şi te poate inspira...
şi te poate învăţa să acţionezi...
cu uşurinţă, confortabil, liniştit...
în această UNIUNE care dă forţa...
şi care-ţi va da ŢIE FORŢA...
PROSPERITATEA...
şi FERICIREA...



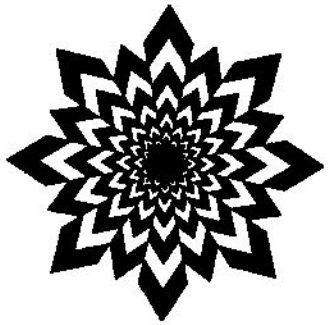
Şi într-o clipă, poţi reveni în starea obişnuită...
întocmai cum te trezeşti dintr-un somn binefăcător...
senin şi odihnit ...
pe cînd, în adîncul tău...
îţi poţi permite să păstrezi...
în chipul cel mai bun şi mai sănătos pentru tine...
ceea ce tocmai ai dobîndit şi simţit...
ceea ce ai observat şi ascultat...
acceptînd că tot acest complex POZITIV...
continuă să FACĂ PARTE DIN TINE...
şi să SE DEZVOLTE mai departe, în adîncul tău...
tot mai mult şi mai bine...

Şi acum poţi, lesne, în ritmul tău şi în felul tău...
să revii aici – în acest spaţiu, în acest loc...
E de ajuns să numeri astfel:

1 – 2 – 3 – 4 – 5 –
6 – 7 – 8 – 9 – 10...

ca să te simţi proaspăt şi bine dispus, în plină formă şi perfect sănătos...
cu toate simţurile ascuţite şi gata să-ţi petreci o zi
plin de vigoare, eficacitate, optimism, entuziasm,
bucurie de a trăi şi cu zîmbetul pe buze...

Acum revino aici, relaxează-te – eşti în plină formă
şi perfect sănătos...



Trezeşte-te !

Partea a treia

Transă şi hipnoză

Comunicaţi în transă

Să te zbaţi să ieşi de pe făgaşul percepţiei obişnuite;
să priveşti pentru cîteva ore nesfîrşite lumea interioară
şi lumea exterioară; nu aşa cum îi apar unui animal obsedat
de cuvinte şi idei, ci direct şi necondiţionat,
aşa cum sînt percepute de spiritul liber – iată o experienţă
de o valoare inestimabilă pentru fiecare dintre noi.

ALDOUS HUXLEY
scriitor

Acest al 17-lea sul de papirus vă va vorbi despre hipnoză şi transă. Thot l-a influenţat puternic pe unul dintre marii oameni ai secolului XX, Milton Erickson, psihiatru american re-creator al hipnozei. Prin intermediul operei sale a fost decriptat mesajul şi s-a conştientizat că hipnoza face parte din comunicarea interpersonală. S-a descoperit atunci că nu e nevoie să fii măscărici de bîlci ori hipnotizator profesionist ca să comunici prin intermediul transei : în orice fel de comunicare poate exista un element de hipnoză. Starea hipnotică este o formă de transă, iar transa este o stare naturală, pe care o experimentăm cu toţii.

SCO şi SCM

Transa nu este o stare de somnolenţă, de ameţeală ori de amorţeală, nici o stare de agitaţie zadarnică. Şi cu atît mai puţin o stare de inconştienţă : să nu confundăm transa cu somnul sau cu leşinul !

Transa este o stare de conştiinţă *modificată* (SCM) în raport cu starea noastră de conştiinţă obişnuită (SCO). Ea face deci parte din

stările de conştiinţă neobişnuite – pe scurt SCN[1]. SCO şi SCM sînt aspecte ale funcţionării normale a fiinţei umane. Cercetările ştiinţifice au demonstrat că o stare de transă apare în noi aproape la fiecare 90 de minute. Ea face parte din ritmul nostru biologic şi produce un scurt repaos (ţine cîteva minute) necesar în desfăşurarea timpului nostru de fiecare zi. Este o stare de conştiinţă modificată, o transă regeneratoare – şi e atît de *naturală*, că nici măcar nu ne dăm seama de ea. În plus, transa este indispensabilă echilibrului psihologic, repartiţiei sănătoase a energiei în organism, precum şi multor alte lucruri:

- aptitudinii de a învăţa şi de a asimila noile cunoştinţe[2];
- aptitudinii de a comunica cu sine însuşi spornic şi productiv;
- aptitudinii de a imagina, de a învăţa, de a crea;
- aptitudinii de a intra în contact cu ceilalţi în mod fecund şi pozitiv...

Ah, dar ştiţi deja ce este transa. Ca oricare dintre noi, aţi visat şi dumneavoastră cu ochii deschişi – visarea este o stare de transă. Dacă vi s-a întîmplat deja să meditaţi ori să vă rugaţi intens, atunci eraţi în stare de transă. Puteţi cu siguranţă să vă amintiţi de fascinaţia simţită atunci cînd aţi văzut un film cu totul fermecător sau cînd aţi citit o povestire palpitantă: ceea ce aţi trăit atunci este o stare de transă. Tot astfel, eraţi atît de pasionat de o acţiune creativă sau concentrat pe rezolvarea unei probleme, încît pur şi simplu nu mai eraţi acolo: tot o stare de transă este şi aceasta. La fel, eraţi atît de adîncit în gîndurile dumneavoastră, încît v-a trebuit ceva timp să realizaţi că cineva vorbea cu dumneavoastră. Cînd v-aţi dat seama, aţi revenit din transă în SCO.

Cum puteţi să constataţi şi singur, cunoaşteţi deja cîteva SCN-uri, aceste stări de conştiinţă diferite de SCO.

SCO-ul dumneavoastră (starea de conştiinţă obişnuită) este aceea în care vă aflaţi cînd nu sînteţi concentrat în mod deosebit, nici foarte atent, nici cu deosebire creativ ori fericit. SCO este, aşa cum o arată şi

1. Informaţii importante despre SCO (starea de conştiinţă obişnuită) şi SCM (stări de conştiinţă modificate) veţi găsi în cartea lui Michel Nachez: *Les États Non Ordinaires de Conscience* (Éditions Marabout).
2. În tehnica de învăţare a limbilor străine numită *superlearning* studentul intră în stare de transă pentru a-şi înzeci aptitudinea de a asimila cunoştinţele.

numele, mai degrabă o stare *obişnuită*. Este starea de conştiinţă în care ne aflăm în fiecare zi, în timp ce ne ocupăm de treburile curente, obişnuite, cele pentru care nu este nevoie de talente speciale: toaleta, mersul pe drum, rutina „casă-slujbă", conversaţii banale.

În SCO disponibilitatea şi atenţia sînt difuze, fără o ţintă anume. Ne-am orientat spre exterior şi impactul pe care mediul înconjurător îl are asupra noastră este mai curînd nedefinit. Impresiile şi percepţiile venite din exterior nu se întipăresc vreodată, ele sînt trecătoare. „Intră pe o ureche şi ies pe cealaltă", cum se spune. În SCO trăim zile obişnuite, acele zile care se succed şi care sînt toate la fel. De acele momente nu ne amintim niciodată: nu se întîmplă nimic captivant.

În SCO activitatea mentalului este deci dispersată, gîndurile se împrăştie în toate sensurile, fără mare coeziune sau precizie. Acest „bla-bla" mental, pe care îl ştim cu toţii, lucrează permanent în creierul nostru, însă confuz şi adesea fără obiect, mai mult „zgomot de fond" decît gîndire adevărată.

Transă şi hipnoză

Există tot felul de SCM-uri, dar nu le voi evoca aici decît pe acelea care îmbogăţesc şi conferă eficienţă comunicării cu sine însuşi şi cu ceilalţi: *transa hipnotică sau autohipnotică uşoară*.

Această stare de transă se caracterizează prin reducerea vorbăriei mentale a SCO-ului şi printr-o mai mare deschidere a minţii. Atunci cînd toate frazele inutile şi fără obiect real care se succed în creierul nostru tac, se face loc pentru ca lucruri mai utile să poată intra în cîmpul conştiinţei şi în Inconştient: o comunicare autentică, de exemplu.

Altă caracteristică a acestei stări de transă: o mai mare concentrare şi o mai mare disponibilitate faţă de ceea ce se întîmplă în interior. Stimulii exteriori îşi pierd din importanţă. Modul de a fi atent este diferit: sîntem în contact cu senzaţiile şi cu reacţiile interne mai mult – chiar dacă aceste schimbări nu sînt cu totul conştiente.

Pe planul atitudinilor fizice, astfel de stări de transă uşoară prezintă nişte deosebiri şi faţă de SCO. În SCO remarcăm o mai mare mobilitate a gesturilor şi a expresiilor feţei, pe cîtă vreme în transa hipnotică expresivitatea este mai redusă, gestica mai moderată, uneori chiar inexistentă.

Vreţi să vedeţi pe cineva care se află vizibil în transă autohipnotică? Priviţi următorul spectacol de operă difuzat la televizor: în timpul prestaţiei, cîntăreţele şi cîntăreţii de nivel foarte înalt se află în transă. Observaţi-le cu atenţie privirea în timp ce cîntă marile arii: se vede în ea un anumit gol. Întreaga atenţie a acelor mari artişti este orientată spre interior, pe rezonanţa şi vibrarea corzilor vocale, pe precizia sunetului, pe bogăţia timbrului vocii lor, pe participarea muşchilor la emiterea sunetului. Dacă aveţi şansa să vedeţi un concert al Mariei Callas, veţi vedea o persoană (fascinantă!) în transă. Maeştrii cîntecului sînt maeştri ai transei.

Dar nu numai cîntăreţii. Toţi cei ce creează cu intensitate o fac în transă: pictori, muzicieni, poeţi, sculptori, scriitori, oameni de ştiinţă, ingineri...

Transă şi plăcere

Dar această stare nu este numai apanajul artiştilor şi al savanţilor. Şi dumneavoastră sînteţi în transă atunci cînd trebăluiţi într-o stare de concentrare sau cînd croşetaţi cu atenţie sporită puloverul care vă va înfrumuseţa; sau cînd vă delectaţi, gătind cu pasiune specialitatea dumneavoastră cu trufe de Perigord şi cu Armagnac; sau cînd devoraţi cu fascinaţie ultimul roman al lui Mary Higgins Clark...

Reţineţi bine termenii: concentrare, atenţie, pasiune, delectare, fascinaţie... Aici este diferenţa faţă de aceleaşi activităţi făcute în SCO. Bineînţeles, putem trebălui, citi sau găti în SCO. Însă atunci nu mai există delectare sau atenţie sporită. Şi nici *plăcere*. Dacă aproape întotdeauna în aceste SCN-uri de transă uşoară există un element de plăcere, acest lucru se petrece mult mai rar în cazul unui SCO. Atingem aici unul dintre punctele cele mai importante ale acestui gen de transă: ea este de dorit pentru că într-o asemenea stare există plăcere.

Fiecare dintre noi aspiră la plăcere. Este chiar unul dintre obiectivele majore pe care le ţintim, unul dintre marile motoare ale activităţii noastre, ale proiectelor şi ale întreprinderilor noastre. Mai trebuie atunci să ne mirăm că plăcerea este una dintre pîrghiile cele mai puternice în comunicare?

Ştiţi ce este o pîrghie: un instrument folosit la ridicarea unor greutăţi foarte mari. O pîrghie poate să mobilizeze inerţii, să depăşească obstacole, să învingă rezistenţe. În comunicare, plăcerea poate, la rîndul ei, să mobilizeze inerţii, să depăşească obstacole, să învingă rezistenţe. Aşadar, transa este un vector de plăcere – deci şi de putere.

Şi hipnoza? Am pronunţat, iată, un cuvînt mare! Un cuvînt care adesea produce teamă, o idee ce te poate face să tremuri... Lăsaţi-mă deci să vă vorbesc despre acest cuvînt oarecum tabu.

Mai întîi, există diferite niveluri de transe hipnotice – şi cel la care mă gîndesc este un nivel foarte des întîlnit. Pe urmă, trebuie să ieşim din toată mitologia ţesută în jurul hipnozei (filme de groază şi fapte diverse „după ureche"), pentru că hipnoza este o stare de conştiinţă modificată, un SCM, utilizat în terapie pentru binele oamenilor. Ba mai mult, contrar credinţei comune, starea hipnotică nu este *deloc* o stare de inconştienţă: subiectul în transă hipnotică este cu totul conştient, numai că *în alt mod* – un mod *agreabil*.

Şi dumneavoastră aţi cunoscut hipnoza

Transa hipnotică uşoară este o formă de magie cu totul normală şi ne însoţeşte pe toţi. De fiecare dată cînd sînteţi foarte atent la un lucru (citit, muncă, gînduri, persoane, discurs, activitate, visare sau vid mental), vă aflaţi într-o transă hipnotică uşoară. Astfel, în timp ce sînteţi foarte concentrat, cîmpul conştiinţei se restrînge, eliminînd ce este de prisos, şi se focalizează pe ceea ce faceţi. Ca atare, nu mai sînteţi dispersat, ci mult mai eficace: asimilaţi lucrurile mult mai uşor şi înţelegeţi mai *plenar*.

Subliniez cuvîntul *plenar*, pentru că în acest moment înţelegerea şi integrarea se fac la diferite niveluri ale fiinţei dumneavoastră: la nivel conştient şi, mai ales, la nivel inconştient. Mesajul primit într-o transă hipnotică este asimilat în mod mult mai profund şi mai intens decît acelaşi mesaj primit în stare de conştiinţă obişnuită (SCO), cu atît mai mult cu cît atunci este transpus în imagini interioare. În acelaşi timp, pentru ca totul să se desfăşoare cum trebuie, este necesară o condiţie: mesajul în cauză să nu contravină lucrurilor care sînt

importante pentru dumneavoastră (valorile şi credinţele[1] cu care vă identificaţi şi la care ţineţi).

Transa de tip hipnotic are aşadar cinci caracteristici:

1. cîmpul conştiinţei se focalizează, se restrînge;
2. există o intensificare a concentrării;
3. se ameliorează disponibilitatea prin eliminarea stimulilor inutili;
4. în „privirea interioară" conţinutul mesajului se traduce prin imagini: el îşi găseşte un mai bun ecou la nivel emoţional;
5. există o „poartă" deschisă spre Inconştient.

Hipnoză şi transă

Inconştientul joacă un rol enorm în comunicare. Dacă Inconştientul interlocutorului dumneavoastră este de acord cu ce spuneţi, dacă nu se opune, veţi reuşi să convingeţi, veţi avea cîştig de cauză. Pentru a evita orice rezistenţă, nu e suficient ca mesajul să treacă prin Conştient, trebuie să fie de acord şi Inconştientul[2]. Amintiţi-vă: Conştientul reprezintă cam 10% din dumneavoastră, în timp ce Inconştientul reprezintă 90%. Conştientul este funcţia analitică şi raţională, Inconştientul este tot ceea ce rămîne – emoţii, pulsiuni, instincte, reacţii. Conştientul este lent, Inconştientul e capabil să reacţioneze instantaneu.

De aici, tot interesul de a crea o armonie şi un contact cu Inconştientul celui din faţa dumneavoastră.

Hipnoza joacă şi ea un rol aici, nu pentru a-l „înşela pe celălalt", ci pentru a vă permite să comunicaţi cu el intens, puternic, eficient şi pozitiv. Comunicarea este una dintre cheile fericirii şi ale reuşitei – hipnoza este *gîtul* cheii.

1. Cuvîntul *credinţă*, în acest caz, trebuie înţeles în sensul psihologic şi nu are nici o legătură cu vreo confesiune sau o religie, ci reprezintă tot ceea ce o persoană consideră ca fiind real, tot ceea ce intră în modelul său de lume. *A contrario*, o astfel de credinţă exclude tot ce nu intră în acelaşi cadru.
2. În cărţile mele *Vous n'aimez pas ce que vous vivez ? Alors, changez-le !* (Éditions Marabout) şi *Bien se connaître pour bien piloter sa vie* (InterÉditions) (trad. rom. de Florin Iorga, *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*, ed. cit. – n.red.) veţi găsi toate informaţiile despre dialectica Conştient-Inconştient.

Vă voi vorbi acum despre hipnoza ericksoniană şi vă voi arăta cum să o folosiţi pentru a face mai eficiente contactele dumneavoastră umane. Această formă de hipnoză se mai numeşte şi „noua hipnoză", în opoziţie cu „vechea hipnoză", greoaie şi imperativă[1]. Aşa cum am subliniat deja, ea este legată de acele stări de transă extrem de uşoare, SCM-uri foarte apropiate de SCO. Este eficientă fără să aibă nevoie să fie prelungită în timp. Ea este (precum majoritatea procedurilor hipnotice) indusă prin cuvînt, deşi exprimarea nonverbală (gesturi, mimică, atitudini) are şi ea rolul său.

Este o hipnoză indusă în mod indirect (pe cîtă vreme vechea hipnoză era indusă direct). În terapie, hipnoza indusă voluntar pe această cale este mijlocul de *a sugera* pacientului noi comportamente mai folositoare bunăstării sale, moduri mai bune de a funcţiona şi de a reacţiona la ce se întîmplă în viaţa lui. Se urmăreşte astfel dezvoltarea personalităţii sale. Cînd veţi ajunge să stăpîniţi folosirea hipnozei ericksoniene în beneficiul unor contacte umane de calitate, veţi şti şi dumneavoastră să o utilizaţi în sens pozitiv, pentru a vă ajuta pe dumneavoastră înşivă, dar, mai ales, pentru a-i ajuta pe ceilalţi să se dezvolte.

În comunicarea interpersonală, cel mai util aspect al hipnozei ericksoniene rezidă în ceea ce s-a numit *pattern*-uri *de limbaj* (adică modele de limbaj specifice şi adecvate pentru a facilita intrarea în microtransă a interlocutorului). Veţi vedea ceva mai încolo că sînt uşor de învăţat şi de folosit: ajunge puţină răbdare, perseverenţă şi antrenament.

Peste cîteva momente s-ar putea să vă simţiţi puţin confuz

Vă întrebaţi, desigur, la ce vă poate servi învăţarea acestor modele de limbaj. Nu-i aşa?

Vă puneţi această întrebare, poate, pentru că deocamdată nu ştiţi că hipnoza ericksoniană este un mijloc important de a-i face pe ceilalţi să simtă ceea ce vreţi să le comunicaţi. Totodată, vi s-a întîmplat, probabil, în trecut să vă ţineţi auditoriul cu sufletul la gură: oamenii vă sorbeau

1. Voi reveni asupra acestor noţiuni în capitolul următor.

fiecare cuvînt şi nu vă scăpau din priviri (sper că ceea ce spuneaţi atunci dovedea mai mult simpatie decît antipatie !). Aduceţi-vă aminte...

Cu hipnoza ericksoniană aţi putea remarca ce plăcut e să vă simţiţi eficient cînd constataţi cîtă atenţie vă acordă cel din faţa dumneavoastră...

S-ar putea să aveţi chef chiar şi să... Nu, n-am să vă spun cît de bine veţi ajunge să comunicaţi folosind hipnoza ericksoniană, căci veţi descoperi dumneavoastră înşivă... S-ar putea să vă doriţi să deveniţi maestru în arta modelelor de limbaj ericksoniene, nu-i aşa ?

Poate că sînteţi puţin confuz[1] după ce aţi citit rîndurile de mai sus, dar aveţi răbdare şi curînd veţi pricepe sensul acestor fraze. Pentru moment, concentraţi-vă atenţia asupra dumneavoastră, asupra senzaţiilor dumneavoastră. Mă întreb dacă v-aţi dat deja seama sau nu de diferitele reacţii pe care le-aţi avut citind aceste fraze.

Mă întreb, de asemenea, dacă veţi putea să vă lăsaţi condus şi să jucaţi jocul ce urmează, fără să puneţi întrebări, pentru că e spre binele dumneavoastră. Dacă o faceţi, dacă vă implicaţi în această comunicare cu dumneavoastră înşivă, veţi avea multe de cîştigat...

Pentru aceasta nu trebuie decît să citiţi calm şi cu voce tare exerciţiul şi să urmaţi pur şi simplu instrucţiunile : aceleaşi ca în cazul fiecărei recreaţii pe care v-o propun în această carte. *Aveţi tot timpul*, faceţi totul în linişte : punctele de suspensie vă permit să vă distribuiţi atenţia cum trebuie. Adaptaţi-vă ritmul lecturii după respiraţie. Cuvintele scrise cu majuscule subliniază părţile cele mai importante ale exerciţiului.

1. Amintiţi-vă : v-am prevenit deja, în introducere, că vi s-ar putea întîmpla acest lucru în timpul lecturii.

Cea de-a treia recreaţie

Iar acum, (prenumele dumneavoastră), vei experimenta
plăcerea relaxării...
sau te vei încărca de energie...
Ai de ales...
mai relaxat...
sau mai plin de energie...

Poţi să te gîndeşti acum...
chiar în acest moment...
să hotărăşti ce vrei...
de ce ai nevoie...

Poţi, pentru aceasta, să-ţi întrebi FIINŢA INTERIOARĂ...
Devenind RECEPTIV la VOCEA...
atît de rar auzită ce VORBEŞTE în tine...
şi care, astfel, îţi destăinuie dorinţele sale...
nevoile sale...

Mai destins, mai RELAXAT...
sau mai plin de energie ?...

Poate că încă nu eşti conştient...
dar el, CORPUL TĂU, ştie...
Probabil ştii deja...
că e suficient să fii atent la ce-ţi spune...
că e suficient să-l ASCULŢI...

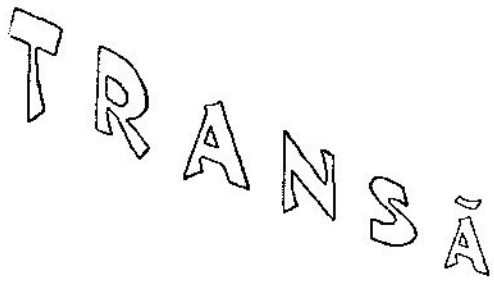
Ascultă-l, ASCULTĂ BINE...
mai relaxat ?...
sau mai plin de energie ?...

Continuă să cauţi, ascultă MAI BINE...
corpul tău ţi-o spune...
Ascultă...

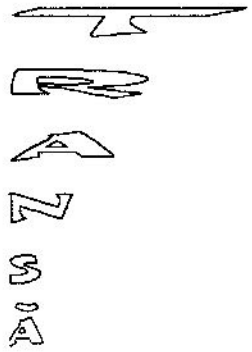
Iar acum, cînd atenţia se poate fixa
pe acea zonă a CORPULUI TĂU...
de unde ţi-a venit răspunsul...
nu ai decît să IDENTIFICI...
acea parte a corpului de unde ţi-a venit răspunsul...
şi să SIMŢI acel loc cu ceva MAI MULTĂ INTENSITATE...

Aşadar, acum probabil ştii de ce ai nevoie...
de ce ai nevoie în acest moment...
destindere, relaxare, calm, linişte...
ori dinamism şi energie...
întrucît corpul tău, atît de inteligent, poate ţi-a spus deja...
şi astfel poţi AFLA...
că INTELIGENŢA CORPULUI te poate inspira...
şi ghida...
CU UŞURINŢĂ ŞI PRECIZIE...
şi că ajunge să ASCULŢI, să fii RECEPTIV...

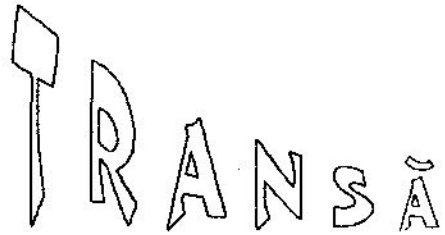
Poţi, în acelaşi timp, să ştii toate acestea şi...
şi peste o clipă să experimentezi toată plăcerea destinderii...
sau a energiei...
şi să fii ATENT, FOARTE ATENT...
la grafia acestui cuvînt...



Iar dacă vrei, poţi rosti ACEST CUVÎNT PE LITERE...
rar şi cu grijă...



şi iar...



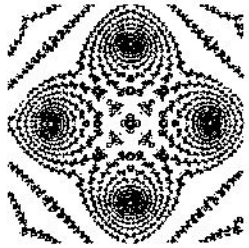
de asemenea, dacă vrei poţi...
să numeri aceste cifre şi să-ţi IMAGINEZI CULORILE...
astfel...

10...	maro...
9...	roşu...
8...	portocaliu...
7...	galben...
6...	verde...
5...	albastru...
4...	indigo...
3...	violet...
2...	mov...
1...	alb...

Iar acum că ştii deja...
relaxare sau energie...

vei putea să o IEI...
de acolo...
da, chiar de acolo...
din acea ZONĂ A CORPULUI tău din care ţi-a venit răspunsul...

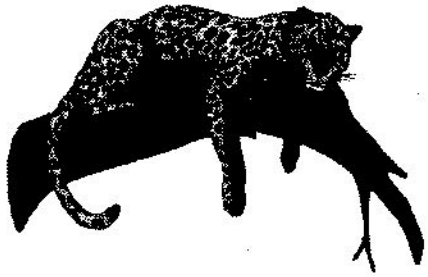
E suficient...
să SIMŢI cum se relaxează acea parte din tine...
ori să simţi cum ajunge energia...
în toţi muşchii şi nervii acelei părţi din tine...
ÎNCET...
ADÎNC...
domol şi plăcut...



S-ar putea să-ţi doreşti ca aceste senzaţii binefăcătoare...
să se extindă şi dincolo de această zonă...
Ai putea chiar să vrei să SPOREŞTI...
aceste senzaţii încă şi MAI MULT...
Acum...

Şi vei remarca poate...
nişte vagi senzaţii de PLĂCERE...
în corpul tău...
senzaţii ce se instalează...
tot mai adînc...
acum...

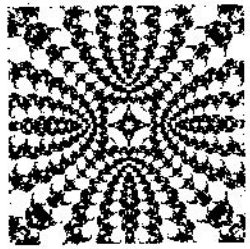
Şi ai fi fericit să constaţi...
că-ţi vine UŞOR să intri în CONTACT...
cu aceste senzaţii...
în timp ce se instalează...



tot mai adînc în corpul tău...

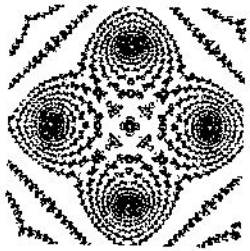
Şi acum s-ar putea...
să simţi că...
energia sau relaxarea...
se află amîndouă acolo, în tine...
în corpul tău, CHIAR ÎN ACEL LOC care ţi-a răspuns

Şi s-ar putea să vrei...
mai devreme sau mai tîrziu...
SĂ-ŢI AMINTEŞTI de acel loc din corpul tău...
ca de un IZVOR...
de energie sau de relaxare...



DACĂ LAŞI acum...
energia şi relaxarea să se instaleze în
ORICE LOC DISPONIBIL...
din corpul...
şi din sufletul tău...
atunci vei şti să găseşti ORICÎND
această CAPACITATE...
Şi, oricînd vrei, poţi...
numai fiind ATENT la corpul tău...
să laşi energia, relaxarea
să pătrundă peste tot
şi să se ocupe de STAREA TA DE BINE...
ai putea simţi atunci cît BINE îţi face...
şi cît vei profita de pe urma acestei NOI CAPACITĂŢI
a corpului tău...

Puteai să nu ştii că e atît de UŞOR...
atît de uşor să INTRI ÎN CONTACT CU FIINŢA TA PROFUNDĂ...
Puteai să nu ştii că e atît de SIMPLU...
să STRÎNGI în tine această energie, această relaxare...
atît de BENEFICE pentru tine...
Iar mai devreme sau mai tîrziu...
s-ar putea să ai din nou chef...
să trăieşti aceste senzaţii...



Şi, mai devreme sau mai tîrziu...
s-ar putea să le REGĂSEŞTI...
Pentru că acum ŞTII cum să faci...

Iar acum că AI aceste cunoştinţe...
aceste senzaţii...
Spune-ţi: „Eu, (numele dumneavoastră), pot în orice moment...
să mă bucur de experienţa TRANSEI...
şi să trag de aici multe FOLOASE..."

Iar acum...
acum că ai ÎNVĂŢAT...
poţi să fii fericit...

şi să te bucuri că FOLOSEŞTI...
aceste ÎNVĂŢĂMINTE tot mai des...
în această stare pozitivă de TRANSĂ...
şi să AI ÎNCREDERE în INTELIGENŢA...
ÎNŢELEPCIUNEA...
Şi PUTEREA...
MENTALULUI tău INCONŞTIENT...
cu care poţi COMUNICA...
prin intermediul TRANSEI...

Şi, într-o clipă, poţi reveni în starea obişnuită...
ca şi cum te-ai trezi dintr-un somn binefăcător...

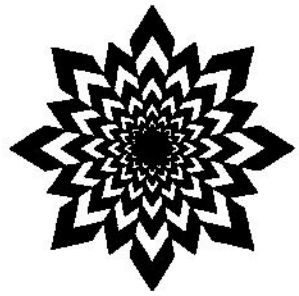
senin şi odihnit ...
în timp ce, în adîncul tău...
îţi poţi permite să păstrezi...
în chipul cel mai bun şi mai sănătos pentru tine...
ceea ce ai dobîndit şi simţit...
ceea ce ai observat şi ascultat...
acceptînd că tot acest complex POZITIV...
continuă să FACĂ PARTE DIN TINE...
şi SĂ SE DEZVOLTE mai departe în adîncul tău...
tot mai mult şi mai bine...

Iar acum poţi lesne, în ritmul şi în felul tău,...
să revii aici – în acest spaţiu, în acest loc...
E de-ajuns să numeri astfel:

1 – 2 – 3 – 4 – 5–
6 – 7 – 8 – 9 – 10...

ca să te simţi proaspăt, bine dispus, în plină formă şi perfect sănătos...
cu toate simţurile ascuţite şi gata să petreci o zi
plin de vigoare, eficacitate, optimism, entuziasm, bucurie
de a trăi şi cu zîmbetul pe buze...

Acum revino aici, relaxează-te, eşti în plină formă
şi perfect sănătos...



Trezeşte-te !

Cineva vă păzeşte casa

Exerciţiul pe care tocmai l-aţi făcut comportă numeroase *pattern*-uri de limbaj ericksoniene, despre care v-am vorbit mai devreme[1]. Făcînd acest exerciţiu, mulţi oameni pot, după cum bine ştiţi, să intre într-o stare de transă uşoară şi plăcută. Ei sînt capabili, lăsîndu-se conduşi, să simtă ceea ce este exprimat prin limbaj. Iar la capătul exerciţiului sînt conştienţi că au dobîndit un mare beneficiu pentru ei înşişi: o stare de bine pe plan fizic şi emoţional, o senzaţie de regenerare şi de plăcere.

Dar cum s-au produs aceste avantaje? *Graţie unor simple expresii verbale*: iată puterea verbului, puterea cuvintelor, puterea hipnozei în comunicare.

Este deci foarte posibil ca în timpul acestei recreaţii să fi fost într-o stare de transă: mai disponibil, mai deschis, mai receptiv la ceea ce textul vă propunea. Cu atît mai mult cu cît ceea ce vi se sugera era spre binele dumneavoastră: „cenzura" dumneavoastră interioară nu putea decît să aprobe şi să dea cale liberă sugestiilor. Aceasta este deci transa: deschide o poartă de comunicare păzită. Iar paznicul este chiar Inconştientul dumneavoastră. El veghează şi nu lasă să treacă decît ceea ce este în folosul dumneavoastră. În schimb, opune o rezistenţă dîrză cînd nu este mulţumit de mesajul care soseşte: îi trînteşte uşa în nas.

Ajunşi în acest stadiu al expunerii, aţi aflat mai multe despre transă: poate că *mai tîrziu vă veţi induce transe dumneavoastră înşivă sau chiar unora dintre interlocutorii dumneavoastră.*

IATĂ CEEA CE INDUCE TRANSA

Iată elementele (unul sau mai multe la un loc) care declanşează starea de transă uşoară, stare ce se poate dovedi atît de utilă şi de benefică în comunicare (cu sine însuşi ori cu ceilalţi):

1. atenţia focalizată, interesul, concentrarea;
2. ritmul (sunetului, al cuvîntului);
3. distribuirea atenţiei;

1. Este valabil şi pentru celelalte 3 „recreaţii" pe care vi le propun în această carte.

4. confuzia, supraîncărcarea cu informaţii, surpriza;
5. atenţia îndreptată spre interior;
6. imaginaţia;
7. entuziasmul;
8. plăcerea.

Să dezvoltăm aceste noţiuni.

1. Atenţia focalizată, interesul, concentrarea

Atunci cînd vă preocupă un singur lucru sînteţi într-o stare de transă, de vreme ce cîmpul dumneavoastră de conştiinţă s-a restrîns (în SCO cîmpul de conştiinţă conţine de la cinci pînă la nouă elemente prezente simultan). Sînteţi preocupat de un singur lucru atunci cînd, spre exemplu, sînteţi complet acaparat de un film pasionant pe care îl vedeţi, de o carte bună pe care o citiţi, de visarea în care vă aflaţi – cu ochii deschişi sau închişi –, de soluţia unei probleme pe care o căutaţi cu ardoare, de executarea cît mai bine posibil a unui exerciţiu sau a unei activităţi (fizice, artistice, ştiinţifice, profesionale...). Cînd privirea dumneavoastră vagă şi pierdută fixează un punct, pe care nu-l vedeţi, pentru că sînteţi adîncit în gîndurile dumneavoastră, sau cînd sînteţi complet pătruns de muzica lui Monteverdi, tot în transă sînteţi. Cînd sînteţi foarte atent la vorbele cuiva, la fel, sînteţi în transă. Amintiţi-vă de acel manipulator al mulţimilor care era Hitler: atrăgea asupra lui atenţia focalizată, concentrată şi interesul miilor de oameni (realmente în transă), care îl ascultau. Astăzi, predicatorii americani fac la fel prin intermediul televiziunii. Acelaşi lucru se întîmplă cu liderii mişcărilor politice revendicatoare şi cu mulţi alţii ce folosesc acest mijloc de a-i cufunda pe ceilalţi în transă.

2. Ritmul (sunetului, al cuvîntului)

Se ştie că melopeele lungi, ritmica îndîrjită a muzicii rock, tehno sau dance, sunetul tobelor provoacă transa. Dar nu numai acestea: şi ritmul unui cuvînt pe care-l folosim în comunicare poate să-i provoace interlocutorului o stare de transă. Şi aici avem exemplul lui Hitler, care îşi rostea discursurile în mod ritmat, obţinînd astfel un efect hipnotic asupra mulţimii.

3. Distribuirea atenţiei

Atenţia focalizată provoacă transă, dar şi distribuirea ei o poate produce: atenţia este bifurcată atunci cînd se opreşte asupra a două lucruri în acelaşi timp şi cu aceeaşi intensitate. „În acelaşi timp" nu este o expresie prea nimerită pentru că, în realitate, lucrul acesta se întîmplă *succesiv*: însă mentalul, obligat astfel să se ocupe de două elemente, se va „plimba" de la unul la celălalt, ceea ce creează un fel de confuzie, dat fiind că nici unul dintre aceste elemente nu poate fi luat în considerare şi cercetat pe deplin. De exemplu, cînd trebuie să vă număraţi respiraţiile şi să ascultaţi discursul cuiva care vi se adresează, atenţia dumneavoastră e împărţită, ceea ce antrenează o formă de transă.

4. Confuzia, supraîncărcarea cu informaţii, surpriza

Atunci cînd mintea pluteşte într-o mare de confuzie, sînteţi într-o stare de transă. E ca şi cum aţi încerca să cunoaşteţi mai multe lucruri în acelaşi timp, iar mentalul dumneavoastră conştient nu se poate ocupa de toate: atunci „dă înapoi", în încercarea de a-i lăsa iniţiativa Inconştientului. Acesta poate sintetiza mult mai multe date simultan. Nenumărate sînt momentele în care ne aflăm, absolut normal, într-o transă provocată de confuzie ori de supraîncărcarea cu informaţii. De exemplu, dimineaţa, la trezire, cînd încercăm să ne programăm timpul pentru întreaga zi; sau cînd ne chinuim să ne amintim în ce zi a săptămînii ne aflăm şi nu reuşim. Sau cînd sîntem munciţi de rezolvarea unei probleme reflectînd la datele sale şi tot atunci sună telefonul, astfel încît nu reuşim să ne adaptăm dintr-o dată la dialogul cu interlocutorul de la celălalt capăt al firului. Ori atunci cînd, într-o conversaţie, cineva face un joc de cuvinte pe care nu-l înţelegem sau cînd trece de la una la alta fără să reuşim să-l urmărim. În astfel de cazuri, momentul de stupoare mai scurt sau mai lung este o stare de transă.

5. Atenţia îndreptată spre interior

Să atragi atenţia cuiva asupra a ceea ce se petrece în corpul său, asupra a ceea ce simte în anumite părţi ale acestuia este un puternic mijloc de a provoca transa. Ceea ce fac şi hipnotizatorii: „Puteţi să vă percepeţi respiraţia... şi să simţiţi senzaţia provocată de contactul spatelui dumneavoastră cu spătarul fotoliului, conturînd întreaga zonă de contact a spatelui dumneavoastră cu fotoliul etc.".

6. Imaginaţia

Visarea, faptul de a fi căzut pe gînduri, iată nişte stări de transă legate de propria imaginaţie. Ele pot fi induse însă şi din exterior. Vînzătorul care vă face o descriere atrăgătoare (adresîndu-se simţurilor dumneavoastră) a tuturor avantajelor concrete ale produsului său poate să vă aducă într-o stare de transă. Cînd vă descrie în detaliu fotoliul ce vă interesează, subliniind confortul pe care l-aţi simţi în fiecare vertebră, fineţea lemnului sub degetele dumneavoastră, culoarea, textura şi mirosul pielii ce-l acoperă: doar urmărindu-l cum zugrăveşte toate acestea – se întîmplă mai frecvent şi mai uşor decît aţi crede –, şi iată-vă într-o stare de transă.

7. Entuziasmul

Ei bine, da! şi aceasta este o formă de transă. Cînd vă entuziasmaţi faţă de ceva sau cineva e ca şi cum aţi fi impregnat de un întreg ansamblu de sentimente, senzaţii şi emoţii, care vă scot din SCO, întrucît există convingere, atenţie mărită, expresivitate, gestică foarte orientată în tot ceea ce pune în mişcare entuziasmul. Se produce o eliminare sau cel puţin o diminuare a atenţiei acordată stimulilor exteriori în favoarea obiectului entuziasmului. Iată o seamă de caracteristici care indică un SCM (aceasta este una dintre stările de transă în care nu există o reducere a expresivităţii feţei şi a mişcărilor).

8. Plăcerea

Plăcerea este o varietate a stării de transă. Astfel, în cazul plăcerii, atenţia este în general focalizată fie pe sursa plăcerii, fie pe senzaţia însăşi. Plăcerea cunoaşte grade diferite de intensitate şi de durată. De la plăcerea de a primi (sau de a face) un compliment sau un cadou pînă la orgasm, trecînd prin sentimentul de exaltare, rîsul nebun, bucuria, autovalorizarea şi multe altele încă.

Vedeţi aşadar că sînt numeroase momentele (pe care le conştientizăm sau nu) cînd trecem prin aceste SCM-uri ce sînt transele uşoare, atît de apropiate, şi totuşi atît de diferite de SCO. Aceste diferenţe fac toată... diferenţa. Căci, o dată indusă transa, este facilitat accesul la Inconştient, iar scopul comunicării nu e altul decît acela de a comunica cu Inconştientul interlocutorului dumneavoastră.

DUPĂ CE AM VĂZUT CE ANUME PROVOACĂ TRANSA, SĂ REZUMĂM ÎN ACEST TABEL DIFERENŢELE DINTRE STAREA DE TRANSĂ ŞI SCO :	
SCO	TRANSĂ
atenţie difuză, dispersată	atenţie susţinută, mai concentrată
atenţie îndreptată spre exterior	atenţie îndreptată spre interior
receptivitate la stimuli externi	receptivitate la stimuli interni
mobilitate – dispersie	mobilitate redusă sau mobilitate foarte orientată, ca în cazul entuziasmului, al surprizei ori al plăcerii
expresivitate a feţei şi a ochilor şi schimbări rapide ale expresiei	expresivitate redusă a feţei sau expresivitate foarte orientată, ca în cazul entuziasmului, al surprizei ori al plăcerii
receptivitate la comunicare dispersată	receptivitate mai mare la comunicare
acţiune mai mult sau mai puţin dispersată	acţiune mai concentrată
aptitudine redusă de a învăţa	aptitudine mai mare de a învăţa
lucrurile, discuţiile şi evenimentele se întipăresc slab	amprente şi impresii mai durabile
partea stîngă a creierului, spirit critic, timpul ceasornicelor	ţine mai mult de partea dreaptă a creierului : imagini, emoţii, spaţiu, formă, senzorialitate, senzualitate, timp subiectiv
mesajul este judecat şi nu se întipăreşte decît parţial	o mai mare acceptabilitate-impregnare a mesajului
contact cu Conştientul	contact cu Inconştientul

Transa pe toate căile

Vă întrebaţi probabil cu ce anume transa poate îmbogăţi comunicarea. Cum tocmai aţi citit, transa ameliorează comunicarea şi îi întăreşte impactul şi puterea de a convinge.

Bunii terapeuţi, cei mai buni conferenţiari, marii tribuni, oratorii, cei mai buni profesori şi marii creatori de publicitate ştiu să folosească registrul SCM-urilor. De altfel, nu numai ei ! Fetiţa dumneavoastră, care, într-un magazin, repetă încontinuu : „Mamă, cumpără-mi jucăria

aceea ! Aceea, da, aceea ! ", ţopăind de pe un picior pe altul, are mari şanse să obţină ceea ce vrea. Soţia, care nu mai conteneşte să laude avantajele *acestei* bucătării din catalog, faţă de cea pe care o aveţi în prezent, reuşeşte adesea să vă convingă şi pe dumneavoastră – chiar dacă mecanismul prin care se instalează respectiva convingere nu apare la nivel conştient. Soţul (sau vînzătorul care-i vorbeşte soţului dumneavoastră...), descriindu-vă în detaliu minunăţiile ultimei maşini la modă după care tînjeşte – astfel încît ajungeţi să o vedeţi, să o simţiţi, să o atingeţi, să o mirosiţi –, ar putea obţine acordul dumneavoastră pentru a o cumpăra...

Transa poate fi folosită şi pentru a comunica cu sine însuşi : de la relaxare şi pînă la mobilizarea salutară a tuturor resurselor pentru a reuşi, acest SCM care este transa e tot în beneficiul dumneavoastră. Dacă vreţi, de exemplu, să învăţaţi cu uşurinţă şi în timp scurt o limbă străină, aveţi tot interesul să aflaţi cum puteţi intra în starea de transă uşoară care vă permite o mai bună impregnare cu vocabularul acelei limbi[1].

Or, a învăţa o limbă străină – sau orice altceva – presupune să primiţi nişte informaţii şi deci să fiţi antrenaţi într-un act de comunicare. În celălalt sens, ştiind cum să-i provocaţi interlocutorului o transă uşoară, veţi putea să-i măriţi receptivitatea la mesajul dumneavoastră.

În ambele sensuri, cîteodată este benefic şi util ca amîndoi participanţii la comunicare să fie în transă. Este, bunăoară, cazul unui act sexual satisfăcător pentru ambii parteneri (orgasmul e o formă de transă) ; la fel, într-o situaţie terapeutică, atunci cînd şi terapeutul, şi clientul se află în transă ; în procesul de învăţămînt, cînd profesorul şi studenţii sînt atît de absorbiţi de subiect, încît intră în transă ; în comerţ, cînd vînzătorul este atît de entuziast în expunerea sa, încît potenţialul cumpărător experimentează în planul imaginaţiei toate atuurile produsului.

După cum puteţi constata, transa este foarte prezentă în viaţa de toate zilele, fiind *atît de firească*, *atît de normală*, încît nu o identificăm neapărat cu un SCM. Şi totuşi este.

1. Există casete audio concepute special ca să vă înveţe cum să intraţi în aceste transe pentru a studia mai eficient şi pentru a vă mări aptitudinea muncii intelectuale sau de precizie. Vi le puteţi procura scriind la adresa Néo Cortex 7 place d'Austerlitz F-67004 Strasbourg.

Sper că am reuşit să vă conving de utilitatea transei şi de importanţa faptului de a şti să o inducem (nouă înşine sau altora) în scopuri benefice. Îmi doresc să fi reuşit să vă arăt că – în mod conştient sau nu – ea poate fi prezentă în numeroase domenii ale comunicării. Care? Iată cîteva:

- în familie (pentru a-i îndemna pe copii la studiu, de exemplu);
- la serviciu (pentru a îmbunătăţi condiţiile de lucru, de exemplu);
- în comerţ (pentru a convinge);
- într-o situaţie litigioasă (pentru a „cădea la învoială");
- în dragoste (pentru a mări plăcerea, înţelegerea, pentru a facilita „ajungerea pe aceeaşi lungime de undă" etc.).

Vedeţi aşadar că ea acoperă un cîmp deosebit de vast – şi e firesc, deoarece în toate domeniile unde există comunicare, poate exista şi transă.

IATĂ-NE AJUNŞI LA MAREA ÎNTREBARE:
CUM VEŢI FACE
CA SĂ ASIMILAŢI TRANSA-INSTRUMENT?

Să vedem de ce anume dispuneţi:

- privirea;
- faţa, expresia facială, mişcările capului;
- corpul, gesturile – umerii, mîinile;
- vocea: intonaţiile, inflexiunile, volumul, ritmul;
- vorbirea: cuvintele pe care alegeţi să le folosiţi;
- imaginaţia, creativitatea verbală, aptitudinea de a vă împodobi discursul şi de a realiza descrieri senzoriale.

În capitolul următor vă veţi întîlni cu diferite moduri de a vă servi de toate aceste atuuri, astfel încît, prin perfecţionarea aptitudinii dumneavoastră de a comunica, să aveţi o viaţă înfloritoare. Veţi descoperi acele faimoase *pattern*-uri de limbaj ericksoniene...

Hipnoza ericksoniană

Cuvîntul seducător se opune constrîngerii, viziunii energice şi dominării celorlalţi.

GEORGES PENINOU
creator de publicitate

Limbajul, cuvîntul, verbul posedă o foarte mare putere. Un cuvînt pronunţat vă poate schimba pe de-a-ntregul starea de spirit: vă poate face agresiv sau zîmbitor, adorabil sau ursuz. Astăzi ne dăm din ce în ce mai mult seama de impactul limbajului, de puterea frazelor şi a termenilor asupra dispoziţiilor, reacţiilor, comportamentelor şi actelor. Limbajul transmite informaţii, iar aportul informaţiei modifică datele deja existente.

Gîndiţi-vă la acest avertisment atît de des auzit: „Fii atent la ce spui!". E adevărat că, uneori, alegerea unui anumit cuvînt, şi nu a altuia creează o mare diferenţă. De exemplu, (puneţi aici prenumele dumneavoastră), sesizaţi diferenţa între „Vreau să mă ajuţi la treabă prin casă!" şi „Vrei, (puneţi aici prenumele), să mă ajuţi să spăl vasele, să dau cu aspiratorul, să curăţ legumele sau să spăl pe jos în bucătărie?".

Bineînţeles, există posibilitatea ca interlocutorul să răspundă: „Nici una, nici alta, prefer să privesc filmul de la televizor". Dar există mari şanse să se gîndească la ce l-ar solicita mai puţin dintre toate aceste sarcini şi să vă răspundă: „Bine, am să te ajut să dai cu aspiratorul". În schimb, e aproape sigur că, auzind prima dintre cele două formulări, se va burzului şi nu veţi obţine nimic.

Şi tonul folosit este important, după cum probabil bănuiţi. Răstiţi-vă la cineva şi, în afară de cazul în care aveţi un căţeluş ascultător ca interlocutor, veţi întîmpina imediat rezistenţă. Nu vă miraţi dacă în paginile ce urmează veţi găsi numeroase formulări permisive, însă nu prea multe lucruri care să vă amintească de vechea comunicare hipnotică autoritară.

Căci hipnoza ericksoniană, foarte îngăduitoare, diferă mult de ceea ce se crede în general despre hipnoză. Amintiţi-vă: distingem două feluri de hipnoză: *cea veche*, practicată mereu în music-hall-uri, în care hipnotizatorul dă ordine imperioase şi directe, şi *cea nouă*, care foloseşte sugestii subtile, subliniind cu finеţe anumite puncte ale comunicării. Noua hipnoză utilizează adesea condiţionalul optativ, implică eventualitatea, se foloseşte din plin de „poate". Ea indică posibilităţi, face apel la imaginaţia interlocutorului, adesea în mod indirect.

Iată nişte formulări – *pattern*-uri de limbaj – foarte folosite în hipnoza ericksoniană:

- puteţi...
- puteţi..., nu-i aşa?
- aţi putea...
- puteţi sau nu...
- puteţi..., deoarece...
- s-ar putea să nu ştiţi că...
- aţi putea remarca...
- aţi putea remarca ce bine vă prinde... atunci cînd...
- v-aţi putea dori... acum.
- am putea, după cum ştiţi...
- cineva ar putea...
- cineva poate...
- s-ar putea...
- v-aş putea spune că..., dar (totodată)...
- vă puteţi imagina...
- puteţi să apreciaţi (să vă bucuraţi, să îndrăgiţi...) cu adevărat?...

Evident, există multe alte formulări: vă voi mai cita cîteva spre sfîrşitul capitolului.

Nu mă pot gîndi la toate situaţiile posibile în care aţi putea, (numele dumneavoastră), *utiliza aceste formulări în comunicare*. Dar voi încerca

să vă dau exemple. Atunci aţi putea, (numele dumneavoastră), *remarca ce bine vă prinde să vă familiarizaţi cu aceste moduri de a vorbi*.

Aţi luat notă de cuvintele cu italice din frazele alăturate? Cuvintele cu italice au rolul de a atrage atenţia asupra anumitor pasaje. Cînd vedem cuvinte cu italice, nu spunem în mod conştient: „Ah! Asta-i mai important decît restul", ci înregistrăm numai (inconştient) acest lucru. Şi în vorbire se pot „pune italice" şi aţi făcut-o deja în viaţa dumneavoastră. Totul depinde de tonul vocii, de volumul ei ori de modul de a vorbi. De asemenea, interlocutorul percepe adesea la nivel inconştient importanţa anumitor observaţii în comparaţie cu altele.

Am scris anumite cuvinte cu italice tocmai pentru că aceste cuvinte sînt mai importante decît celelalte. Dacă aţi fi fost în faţa mea, în locul calculatorului căruia îi dictez acest text (graţie acestei minunate invenţii care este programul de dictare vocală), aţi fi sesizat în vocea mea diferite intonaţii. Sau, mai degrabă, Inconştientul dumneavoastră ar fi înregistrat aceste diferenţe, nu Conştientul (doar dacă nu sînteţi expert în comunicarea ericksoniană). Iar *Inconştientul dumneavoastră ar fi dat atunci mai multă importanţă cuvintelor subliniate în acest fel*, acolo unde Conştientul n-ar fi perceput decît sensul general al frazei.

Aceste cuvinte importante sînt sugestii indirecte. Termenul tehnic este: ordin implicit (spre deosebire de ordinul explicit al vechii hipnoze) sau ordin imbricat. Ceea ce v-am sugerat (sau ordonat implicit) mai sus este:

- (numele dumneavoastră), utilizaţi aceste formulări în comunicare;
- (numele dumneavoastră), remarcaţi ce bine vă va prinde să vă familiarizaţi cu aceste moduri de a vorbi.

Tot nu sînteţi convins? Atunci *spuneţi* următoarea frază (nu vă limitaţi să o citiţi): „Nu mă pot gîndi la toate situaţiile posibile în care aţi putea, (numele dumneavoastră), *să utilizaţi aceste formulări în comunicare*".

La nivelul *sunetului* nu e aproape nici o diferenţă faţă de: „Nu mă pot gîndi la toate situaţiile posibile în care aţi putea – (NUMELE DUMNEAVOASTRĂ), SĂ UTILIZAŢI ACESTE FORMULĂRI ÎN COMUNICARE".

(Aproape) singura diferenţă ar fi *tonul* folosit şi, astfel, s-ar trece de la condiţionalul optativ la imperativ. Emisă cu subtilitate, intonaţia

puţin ciudată ar crea o uşoară confuzie : microtransa (aceasta ar ţine de Inconştient).

Starea de transă hipnotică deschide o poartă de acces către Inconştient. Cel care o păzeşte este ego-ul, iar ego-ul se burzuluieşte cînd i se dau comenzi imperative. În acest caz se întîmpină rezistenţă, se creează obstacole, iar comunicarea se frînge. Sugestia implicită însă permite un ordin implicit, fără să se întîmpine vreo rezistenţă.

Desigur, în sugestia indirectă este respectat liberul arbitru al interlocutorului dumneavoastră : el vă poate oricînd refuza propunerea. În comunicare constataţi însă că interlocutorul tinde deseori să-i dea curs dacă sugestia dumneavoastră nu este incompatibilă cu credinţele, morala, convingerile şi propria imagine de sine. Paradoxal, metoda indirectă se dovedeşte adesea calea cea mai directă ce duce la înţelegere.

Învăţaţi să „presăraţi"

Aşadar, în *pattern*-urile de limbaj ericksoniene există ordine implicite, dumneavoastră *dorindu-vă poate să cunoaşteţi modalităţile de a le enunţa verbal*.

Pentru aceasta, trebuie să faceţi apel la tehnica vocală a „presăratului". A presăra înseamnă aici a face o modificare în corpul discursului vorbit, pentru ca anumite părţi să fie percepute altfel decît celelalte. Există diferite moduri de „a presăra".

Cu ajutorul vocii

Puteţi lăsa o uşoară tăcere [...] înaintea sugestiei indirecte :

- „V-aş putea spune că [...] *aveţi tot interesul să vă începeţi acum antrenamentul*, dar cu siguranţă că ştiţi deja" ;
- „Vă puteţi imagina cît este de [...] *util pentru dumneavoastră să începeţi lucrul imediat*[1]" ;

1. De remarcat că, în acest *pattern* ericksonian, nu este vorba de o întrebare – în realitate, este o afirmaţie. Trebuie deci să vă modelaţi ca atare tonul vocii şi să evitaţi să încheiaţi fraza în mod interogativ.

- „Puteţi într-adevăr să [...] *apreciaţi acest serviciu făcut lui X*" ;
- „Puteţi într-adevăr [...] *sesiza subtilitatea ce trebuie „presărată" cu ajutorul tăcerii, nu-i aşa ?"*.

Şi volumul vocii se poate modula, mai tare sau mai încet :

- „Poate nu ştiţi CU CÎTĂ PLĂCERE VEŢI UTILIZA *PATTERN*-URILE ERICKSONIENE, AŞA CĂ VEŢI SIMŢI NEVOIA SĂ-MI SCRIEŢI DESPRE REUŞITELE DUMNEAVOASTRĂ" ;
- „AŢI PUTEA REMARCA poziţia braţelor pe rezemătoarele fotoliului, ÎN TIMP CE simţiţi nevoia să vă destindeţi".

Se poate folosi diferenţa de localizare a vocii în spaţiu modificînd unghiul capului sau mişcînd corpul la sugestia indirectă.

Se poate modula tonul vocii : de exemplu, să devină mai lin sau mai sacadat, mai înflăcărat sau mai neutru, mai mult sau mai puţin emfatic etc.

Cu ajutorul gesturilor

„Presărarea" se poate face şi cu ajutorul gesturilor şi al expresiilor faciale :

Putem folosi expresivitatea propriei feţe, de exemplu, zîmbind în timpul ordinului implicit sau încruntînd din sprîncene.

Ne putem modifica sensul privirii : putem avea o privire mobilă, apoi, în timpul sugestiei indirecte, să-l fixăm pe interlocutor cu privirea.

Ne putem servi de gesturi, de exemplu, ridicînd un deget în timpul ordinului imbricat, marcîndu-l cu pumnul strîns, bătînd în masă ori clătinînd din cap etc.

Îl putem atinge pe interlocutor în momentul sugestiei indirecte sau putem varia presiunea contactului fizic dacă acesta e deja stabilit.

După cum vedeţi, ne putem servi de întreg arsenalul expresiv al fiinţei umane : voce, atitudine, gesturi şi mişcări, privire, contact.

Exersaţi

Tocmai aţi descoperit două concepte importante în comunicare: „presărarea" şi noţiunea de sugestie indirectă, de ordin implicit. În acest stadiu al lecturii dumneavoastră, probabil că aţi putea *să vă amintiţi de sugestiile indirecte pe care vi le-am făcut în multe dintre paginile acestei cărţi*. Şi, eventual, aţi putea *începe să simţiţi (dacă nu aţi făcut-o deja) o oarecare bucurie la ideea de a folosi cît mai curînd în viaţa dumneavoastră aceste modele de limbaj*.

Pentru a ajunge aici, trebuie să asimilaţi aceste modele. Iar pentru a vă uşura sarcina, iată, pe de o parte, nişte explicaţii ce vă vor fi utile şi, pe de altă parte, nişte tabele care vă vor permite să folosiţi aceste *pattern*-uri de limbaj ericksoniene în diferite domenii din viaţa dumneavoastră. Gîndiţi-vă întîi la diversele aspecte ale vieţii dumneavoastră private şi profesionale. Pe urmă, încercaţi să vedeţi cum aţi fi putut, în trecut, şi cum veţi putea, pe viitor, să utilizaţi aceste modele pentru o mai bună comunicare cu anturajul dumneavoastră, într-un mod mai puţin conflictual (mult mai armonios) şi mai productiv. Completînd astfel tabelele pe care vi le propun, vă veţi obişnui cu aceste moduri de a vorbi şi veţi înţelege intuitiv ce fel de avantaje şi ce fel de plăcere vă vor aduce aceste *pattern*-uri, în contactul cu semenii dumneavoastră – şi viceversa.

Permiteţi-mi să vă dau un sfat de natură „tehnică": nu vă limitaţi doar la lectura frazelor incluzînd *pattern*-urile ce urmează. *Spuneţi-le cu voce tare, vocalizaţi-le „presărînd" tot ce este cu italice*. Folosiţi-vă rînd pe rînd de diferitele moduri de „a presăra" despre care v-am vorbit. Ascultaţi-vă sau adaptaţi-vă tonul pînă cînd devine natural. Nu vă feriţi să fiţi expresiv: orice limbaj este făcut pentru a transmite mesaje – iar expresivitatea contribuie mult la această „transmitere".

Veţi întîlni uneori în paginile ce urmează nişte formulări puţin „trase de păr". Dacă nu sînt admise în limbajul scris, în schimb ele sînt acceptate în limbajul vorbit, aflat într-o permanentă evoluţie şi avînd reguli mai suple. Nu vă lăsaţi inhibat de aceste formulări. Din contră, învăţaţi să le folosiţi cu spontaneitate. Veţi constata atunci următorul lucru: ele sînt acceptate fără nici o dificultate de interlocutor – mai ales la nivel inconştient.

Iată acum aceste diferite *pattern*-uri.

Puteţi, aţi putea, poţi, ai putea

Bineînţeles că puteţi, că aţi putea! Aveţi liberul dumneavoastră arbitru. Sînteţi liber. Cum aţi putea răspunde „nu", cîtă vreme e subliniat *faptul* că se află în puterea dumneavoastră? Şi, dat fiind că este în puterea dumneavoastră, aţi putea *găsi că e mai plăcut şi cu totul firesc să o faceţi după ce v-am propus eu...*

„Te-ai putea duce la mercerie să-mi cauţi nişte aţă roşie." „Mă puteţi învăţa să conduc în doar zece lecţii, sînt convins." (Exersaţi cu tabelul 1.)

Puteţi... sau nu

Este o afirmaţie, nu o întrebare. Evident că puteţi sau nu. Nimeni nu vă obligă, cîtă vreme nu puteţi. Însă aceasta vă face să vă întrebaţi „ce anume puteţi sau nu", să reflectaţi, să vă „racordaţi" – este (sau nu este) ceea ce îmi doresc. Mai mult chiar, cum eu vă dau dreptul să nu puteţi, trebuie să reflectaţi în linişte, fără să opuneţi rezistenţă, cu toată bunăvoinţa.

„Vă repet, puteţi sau nu *să vă gîndiţi să găsiţi cartea pe care v-am împrumutat-o, ca să mi-o daţi înapoi*." (Exersaţi cu tabelul 2.)

Puteţi (aţi putea)..., nu-i aşa?

Prin acest „nu-i aşa" din final, afirmaţia devine o întrebare şi, astfel, ordinul implicit este mai puţin constrîngător. Mai mult, faptul de a nu fi de acord cu acest gen de formulări creează confuzie – iar confuzia este unul dintre vehiculele stării de transă. Să mai adăugăm că, deşi „nu-i aşa" este o întrebare, nu sînteţi obligat să folosiţi un ton interogativ în finalul frazei. Dumneavoastră vă rămîne să exersaţi folosind diferite intonaţii pentru „nu-i aşa".

„Poţi *să mă ajuţi să spăl vasele, nu-i aşa?*" „Aţi putea *să mă ajutaţi în confruntarea cu colegii din seara aceasta, nu-i aşa?*" (Exersaţi cu tabelul 3.)

Aţi putea remarca... Aţi remarcat fără îndoială... Fără îndoială că încă nu aţi remarcat...

Aţi putea observa faptul că e mai uşor să induceţi o stare hipnotică în comunicare dacă-i atrageţi atenţia interlocutorului dumneavoastră asupra lui însuşi ori asupra imaginilor sale interioare. Atenţia i se focalizează, cîmpul Conştientului i se restrînge, poarta Inconştientului tinde să se deschidă.

Cu toţii încercăm să dirijăm atenţia interlocutorului nostru cînd îi vorbim. Atenţia concentrată pe ceva face ca acest ceva să fie mai prezent, mai real, mai *posibil*.

„Dragule, cu siguranţă că *nu ai remarcat cît de bine se armonizează albastrul acestei vaze din vitrină cu tabloul din sufragerie.*" „Probabil că nu aţi observat *tensiunea latentă existentă între Dupond şi Durand.*" „Cu siguranţă că nu aţi remarcat încă efortul pe care-l face *fiul dumneavoastră ca să vă fie pe plac şi ca să aibă asentimentul dumneavoastră.*"

„Ai putea *gusta din această portocală* şi să-mi spui dacă gustul ei este mai apropiat de cel al lămîiei sau de cel al nectarinei; pe urmă, ai putea *să-mi spui dacă să mănînc sau nu.*" „Aţi putea *remarca senzaţia avută la atingerea acestei feţe de masă cu degetele şi să vă gîndiţi la numărul de exemplare de care aveţi nevoie.*" (Exersaţi cu tabelul 4.)

Aţi putea remarca senzaţiile de..., în timp ce...

Ideea este aceeaşi cu cea din tabelul 4, adăugîndu-se „în timp ce", care introduce o a doua sugestie indirectă.

„Aţi putea *remarca senzaţiile de căldură provocate de radiatorul de lîngă dumneavoastră*, în timp ce *ne povestiţi întrevederea de ieri cu X.*" „Ai putea *remarca această adiere răcorindu-ţi pulpele*, în timp *ce te ridici să porneşti radiatorul.*" „Draga mea, ai putea *remarca gustul deosebit al acestei băuturi*, în timp *ce te relaxezi, iar eu îţi masez picioarele.*" (Exersaţi cu tabelul 5.)

Aţi putea remarca ce plăcut este să... cînd...

Subtilitatea rezidă aici în faptul că ceea ce este sugerat, în realitate, este plăcut şi desfătător. Se evidenţiază nu faptul de *a remarca*, ci constatarea că produce bună dispoziţie. Iar acel „cînd" sugerează că o veţi face.

„Aţi putea remarca ce *plăcut este să beţi vin cînd îl veţi degusta la standul meu.*" „Ai putea observa ce *mîndru vei fi de tine cînd îţi vei fi terminat temele.*" (Exersaţi cu tabelul 6.)

V-aţi putea dori... acum.

Iată o formulă şi mai subtilă căci, de data aceasta, „acum" este cheia *pattern*-ului. Îl putem accentua sau îl putem introduce fără a-l accentua: dacă nu-l „presărăm" la capătul frazei, tonul imperativ al sugestiei indirecte scade.

„V-aţi putea dori *să-mi împărtăşiţi observaţiile şi comentariile dumneavoastră despre această reuniune acum.*" „Înainte de a merge la joacă, s-ar putea *să ai chef să-ţi faci temele acum.*" „S-ar putea să vreţi *să mă ajutaţi să fac acest raport acum.*"

Dacă-l „presărăm" făcînd, de exemplu, o scurtă pauză înainte de a-l pronunţa, „acum" devine o puternică poruncă indirectă.

„V-aţi putea dori *să-mi povestiţi întrevederea avută cu patronul* (...) acum (!)." S-ar putea să vrei *să duci gunoiul* (...) acum (!)." „Aţi putea *simţi nevoia să luaţi această decizie* (...) acum (!)." (Exersaţi cu tabelul 7.)

Cineva ar putea; anumite persoane pot (ştiu, au...); o persoană este capabilă să...; multe persoane pot (ştiu)...; putem (ştim, avem)...

Cînd se face acest gen de constatare, interlocutorul tinde să se întrebe mai mult sau mai puţin conştient dacă şi el poate sau ar putea, ştie sau ar şti, are sau ar avea.

„Cineva ar putea *înţelege cît de important este să păstreze secretul.*" „Anumite persoane *îşi pot controla cu uşurinţă alimentaţia.*" „Multe

persoane *ştiu că acest aparat este de calitate.*" „Anumiţi tineri *au nişte resurse ascunse ce le permit să depăşească acest gen de obstacole.*" (Exersaţi cu tabelul 8.)

Poate nu ştiţi că...; poate încă nu ştiţi că...

Cînd folosesc aceste formule, consider că faptul pe care îl introduc există pur şi simplu. Nu încape nici o îndoială în această privinţă. Singura îndoială ţine de faptul că „ştiţi sau nu ştiţi încă".

„Poate încă nu ştiţi că *acest computer este cel mai uşor de folosit dintre toate.*" „Poate nu ştiţi *ce extraordinară este vacanţa în acest club.*" „Poate nu ştii că *această bucătărie este cea mai bună din punct de vedere calitativ/financiar/estetic.*" „Poate nu ştii că, *dacă ai să faci ce-ţi propun, are să-ţi placă atît de mult, că îţi vei aminti şi peste ani şi ani.*" (Exersaţi cu tabelul 9.)

Puteţi..., deoarece...; cineva poate..., deoarece...; am putea..., deoarece...

Iată o formulă magică: „deoarece". „Deoarece" tinde să confere credibilitate spuselor dinainte (şi deturnează atenţia de la ordinul implicit înainte ca acesta să fie identificat conştient), pentru că explică (cel puţin în aparenţă).

„Deoarece" este cu adevărat magic, astfel încît merită să ne oprim asupra lui. Un laborator american de psihologie socială a făcut următoarea experienţă: nişte studenţi au fost trimişi în supermarket-uri, cu indicaţia să se strecoare în faţa celorlalte persoane de la rînd. S-a observat atunci următorul lucru: cei care nu dădeau explicaţii privind nevoia de a avansa mai repede erau în general trimişi la capătul rîndului, fără milă; în schimb, cei care aveau o explicaţie logică introdusă prin „deoarece" (de exemplu: trebuie să trec, deoarece copilul meu iese de la şcoală peste zece minute) aveau cîştig de cauză în 90% dintre cazuri.

Pînă aici, nimic surprinzător. Însă lucrurile devin altfel atunci cînd se constată că, în 70% dintre cazuri, „deoarece" le permitea studenţilor să treacă în faţă fără nici o explicaţie logică (de exemplu: trebuie să trec, deoarece maşina mea e roşie).

Toate acestea subliniază faptul că „deoarece" este prin el însuşi o explicaţie şi nu e neapărată nevoie să fie urmat de un sens logic. După cum am spus mai sus: „deoarece" tinde să confere credibilitate spuselor dinainte. În plus, face posibilă adăugarea unei a doua sugestii, iar dacă ne amintim că nu are neapărată nevoie de o logică riguroasă, ne permite şi cîteva fantezii.

„Cineva poate pur şi simplu *să se lase de fumat*, deoarece tu *(sic!) ştii care sînt inconvenientele tutunului.*" „Ai putea *începe să înveţi să mergi pe bicicletă*, deoarece încă nu ştii *cît poate fi de distractiv.*" „Trebuie să credeţi *ce vă spun*, deoarece *eu spun întotdeauna adevărul.*" „Îl putem folosi pe *„deoarece" în viaţa de toate zilele*, deoarece *înfrumuseţează dialogul şi comunicarea.*" (Exersaţi cu tabelul 10.)

Nu aş vrea să vă spun..., deoarece...

Iarăşi acest amuzant „deoarece". Recunosc că nu aş vrea să v-o spun; totuşi, o fac. Şi nu se poate să nu fiţi de acord, deoarece am recunoscut deja că nu aş vrea să v-o spun... „Deoarece" ne permite să sugerăm şi altceva (în plus).

„N-aş vrea să-ţi spun că *poţi fi cel mai bun din clasă*, deoarece *încă nu o ştii.*" „Nu aş vrea să afirm că *aveţi energia necesară pentru a lupta şi cîştiga*, deoarece *vă veţi da seama voi înşivă de asta.*" (Exersaţi cu tabelul 11.)

V-aş putea spune că..., dar (sau totodată)...

Nu vă veţi simţi jignit de ceea ce nu vă spun, nu-i aşa? Este mai greu să ne opunem acestui gen de *pattern* de limbaj decît unei afirmaţii directe. Aici este toată diferenţa între „Aşa stau lucrurile" şi „Ţi-aş putea spune că aşa stau lucrurile, dar prefer să te las să constaţi tu însuţi".

„V-aş putea spune că *veţi avea multe avantaje folosind aceste moduri de a vorbi în viaţa dumneavoastră de zi cu zi, dar vă veţi da seama şi dumneavoastră înşivă.*" „Ţi-aş putea spune că nu-ţi vei atinge scopul printr-o astfel de atitudine, dar îţi vei da şi tu seama imediat şi îţi vei modifica strategia în consecinţă." (Exersaţi cu tabelul 12.)

Am putea, după cum ştiţi...; unii pot (ştiu, au, fac...); ştiţi...

Trebuie să fiţi conştient că nu despre dumneavoastră vorbesc. Sînt pe cale să spun că *alţii* pot, ştiu, au şi că, în plus, *dumneavoastră ştiţi deja*! Sugerez astfel în mod ambiguu că dumneavoastră ştiaţi acel lucru încă dinainte ca eu să vi-l spun. Şi e greu să vă opuneţi unui lucru pe care, în mod implicit, îl cunoaşteţi deja!

„Am putea, după cum ştiţi, *să găsim împreună mijloacele de a depăşi această problemă.*" „Anumite persoane, după cum ştiţi, *fac tot ce le stă în putinţă ca să obţină postul pentru care trebuia să candidaţi dumneavoastră.*" „Am putea, după cum ştiţi, *să mergem împreună vineri seara la acest spectacol.*" „Aţi putea, după cum ştiţi, *să vă relaxaţi şi să vă refaceţi energia.*" (Exersaţi cu tabelul 13.)

Nimeni nu poate şti dacă dumneavoastră...; altcineva nu poate şti dacă dumneavoastră...

Ei, da: sînteţi singurul care poate şti dacă... Şi, în plus, puteţi trece într-o singură frază de la „cineva" sau „nimeni" la „dumneavoastră" sau „tu". Acest lucru poate crea o uşoară confuzie, ceea ce ar uşura sarcina *pattern*-ului.

„Nimeni nu poate şti dacă *te vei împăca cu el.*" „Altcineva nu poate şti dacă *îl vei agresa pe X.*" „Nimeni nu poate şti dacă *vei învăţa să conduci în cel mult 15 sau 20 de lecţii.*" (Exersaţi cu tabelul 14.)

Probabil ştiţi deja...

Nu e o întrebare, ci o afirmaţie. Nu afirm că dumneavoastră ştiţi deja un lucru: mă limitez să spun *probabil*. Cînd vă spun aceasta, pot paria că mintea dumneavoastră se va concentra pe continuarea frazei, pentru a verifica în ce măsură ştiţi deja. Şi, cum mintea dumneavoastră este deosebit de bogată, probabil că vă va putea chiar furniza nişte elemente la care nu v-aţi gîndit niciodată pînă atunci.

„Probabil cunoaşteţi deja *multe motive ca să vă împăcaţi cu soţul dumneavoastră.*" „Fără îndoială, ştiţi deja că *vitaminele sînt nemaipomenite pentru sănătatea dumneavoastră* şi că excesul de dulciuri dăunează." „Probabil ştii deja că *ai tot ce-ţi trebuie pentru a reuşi la acest examen* – şi cu uşurinţă încă." (Exersaţi cu tabelul 15.)

Vreţi... acum, sau vreţi...? Vrei aşa... sau preferi...?

„Vreţi să faceţi acest lucru acum, sau preferaţi să-l faceţi mai tîrziu?" „Vreţi să realizaţi acest lucru aşa, sau vreţi să-l faceţi altfel?" „O vreţi pe aceasta sau o preferaţi pe aceea?" Iată că aveţi de unde alege. Dar e o alegere iluzorie, pentru că nu vă dau decît două posibilităţi.

„Fata mamii, vrei să te culci la ora 8, sau preferi la 8 şi un sfert?" „Vreţi să vă ocupaţi de acest raport acum, sau preferaţi să organizaţi următoarea reuniune?" „Vrei să mergi acum cu mine la cinema, sau să-i vizităm pe părinţii mei?" „Vrei să-mi oferi acest lucru acum, sau preferi să mi-l dai peste o lună, de ziua mea?" „Vrei să repari această priză acum, sau vrei să aştepţi pînă mîine?" De reţinut: în acest *pattern* nu e neapărată nevoie să „presăraţi". (Exersaţi cu tabelul 16.)

E uşor să..., nu-i aşa?

Iarăşi ne întîlnim cu acest „nu-i aşa", care îndulceşte ordinul implicit şi îl transformă în întrebare. În plus, dacă vi se spune că un lucru este uşor de făcut, veţi încerca să-l faceţi pentru a verifica dacă este adevărat. În orice caz, există mari şanse să vă gîndiţi la acest lucru. E destul de greu să nu fiţi de acord cu „nu-i aşa": el dă naştere unui moment de confuzie propice.

„E uşor *să scrii acest raport pînă mîine dimineaţă, nu-i aşa?*" „E uşor *să ne decidem să mergem într-un week-end la Roma, nu-i aşa, iubitule?*" „E uşor *să înveţi să mergi pe bicicletă, nu-i aşa?*" „E uşor *să mă ajuţi să mut mobila asta, nu-i aşa?*" (Exersaţi cu tabelul 17.)

Puteţi să apreciaţi (să vă bucuraţi, să îndrăgiţi) cu adevărat...?

Pe nimeni nu interesează aici dacă *vreţi* să faceţi un anumit lucru. Adevărata întrebare care se pune este: cît de mult veţi *aprecia* că îl faceţi. Este foarte limpede că, pentru a răspunde la întrebare, nu aveţi decît să-l faceţi sau, cel puţin, să vă gîndiţi la conceptul evocat, să vi-l imaginaţi – ceea ce este aproape totuna cu a face lucrul cu pricina.

„Puteţi *aprecia cu adevărat atingerea ţesăturii fine a acestui costum şi să simţiţi ce plăcut va fi să îl purtaţi?*" „Poţi *aprecia cu adevărat gustul acestui peşte atît de bun pentru sănătatea ta?*" „Puteţi *aprecia cu adevărat faptul de a vă relaxa şi de a elimina astfel întregul stres?*" (Exersaţi cu tabelul 18.)

Ce s-ar întîmpla dacă...?

Ei bine, da: fac mereu apel la imaginaţia dumneavoastră. Imaginaţia poate fi magică: nimic nu se compară cu a-ţi imagina un anumit lucru pentru a te familiariza cu el, pentru a descoperi noi perspective sau pentru a abandona un punct de vedere anterior prea îngust. În fapt, cu ajutorul imaginaţiei putem învăţa nişte lucruri la fel de bine ca în viaţa reală. În general, preferăm să facem ceea ce ştim (cu toţii sîntem cuprinşi de un fel de teamă cînd trebuie să ne apucăm de ceva nou), iar imaginaţia este un important mijloc de cunoaştere, de familiarizare.

Aşadar, pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să vă gîndiţi la această frază interogativă, să v-o imaginaţi. Iată de ce vi se pune o asemenea întrebare!

„Ce s-ar întîmpla dacă aţi lua hotărîrea *să vă angajaţi în această acţiune?*" „Ce s-ar întîmpla dacă ai alege *să fii medic în loc de infirmieră?*" „Ce s-ar întîmpla dacă *i-aţi spune să nu mai piardă vremea?*" Ce s-ar întîmpla dacă *i-aţi spune surorii dumneavoastră ce credeţi despre ea în loc să vă lăsaţi dominat de ea?*" (Exersaţi cu tabelul 19.)

Cum v-aţi simţi dacă...?; Ce aţi simţi dacă...?

La fel, pentru a răspunde la întrebare, este necesar să vă imaginaţi ceea ce vă spun şi, evident, acesta este scopul urmărit. Să vă imaginaţi înseamnă deja, într-o oarecare măsură, să intraţi în situaţia propusă.

„Ce ai simţi dacă ai reuşi *să plonjezi în piscină cu capul înainte?*" „Cum te-ai simţi dacă *ai avea deja temele făcute?*" „Ce aţi simţi dacă *v-aţi împăca cu fratele dumneavoastră vitreg?*" „Pari obosit: cum te-ai simţi dacă *ne-am odihni împreună?*" (Exersaţi cu tabelul 20.)

Vă puteţi imagina...?

Iarăşi Imaginaţia, şi din aceleaşi motive: familiarizarea cu o idee, cu o perspectivă, cu o schimbare, cu o activitate necesară...

„Vă puteţi imagina *ce plăcut şi desfătător este să purtaţi caşmir* – chiar dacă e o ţesătură costisitoare?" „Îţi poţi imagina, iubito, *ce bine te vei simţi cînd îţi voi masa spatele şi picioarele?*" „Îţi poţi imagina, băiete, ce *extraordinar va fi cînd vei învăţa să mergi pe bicicletă?*" „Vă puteţi imagina, *domnule Dupond, satisfacţia pe care o veţi simţi peste cinci săptămîni, cînd proiectul va fi realizat?*" (Exersaţi cu tabelul 21.)

Eventual...; Se poate să...

Să ne imaginăm tot ce s-ar putea, eventual, întîmpla. E curată nebunie cîte s-ar putea, eventual, întîmpla, nu-i aşa? Infinit de multe lucruri. Atunci, lucrul spre care vă îndrept atenţia se poate întîmpla, nu-i aşa? Împreună putem să ni-l imaginăm, ni-l vom imagina, deci putem să-l facem şi îl vom face mai familiar şi mai real. În plus, fiindcă este vorba de ceva probabil (care „nu se va produce neapărat"), nu vă veţi împotrivi ideii.

„Eventual, *veţi găsi o soluţie ca să vă împăcaţi cu el.*" „Eventual, *veţi accepta această tranzacţie*, şi cred că e tot ce puteţi obţine în acest litigiu." „Eventual, *îmi vei da o mînă de ajutor ca să avansez mai repede.*" „Eventual, *îmi vei împrumuta cheile de la maşina ta.*" „Se poate *să înţelegi imediat tot ce ai de cîştigat dacă acţionezi astfel.*" (Exersaţi cu tabelul 22.)

Sînteţi în stare să...

Subliniez ceea ce este evident în acest *pattern* : faptul că *sînteţi în stare să*. Nu e o întrebare, ci o afirmaţie : eu cred acest lucru, iar contrariul nu mi-ar trece nici o clipă prin minte. „Sînteţi în stare să..." nu se discută. O spun cu convingere şi cu toată sinceritatea, întrucît pentru mine este o certitudine.

„Sînteţi în stare *să faceţi acest bilanţ pînă la sfîrşitul săptămînii*." „Sînteţi în stare *să vă hotărîţi să-mi faceţi o reducere de 10% din preţul acestei mobile de sufragerie*." „Eşti în stare *să te gîndeşti să umpli saturatorii o dată la două zile*." „Eşti în stare *să faci o disertaţie strălucită*!" (Exersaţi cu tabelul 23.)

Nu sînteţi obligat să...

Tot o evidenţă este şi aceasta : nu este o observaţie discutabilă căci, într-adevăr, aveţi liberul dumneavoastră arbitru. Şi apoi, cine sînt eu să vă oblig ? Totuşi, sub acest adevăr se poate ascunde o poruncă implicită.

„Nu sînteţi obligat *să-mi spuneţi da imediat* – mai e şi mîine o zi." „Nu eşti obligat *să-mi menţionezi numele cînd va fi să-l alegi pe delegatul angajaţilor*." „Nu eşti obligat *să-mi faci acest serviciu*." „Nu sînteţi obligată *să acceptaţi propunerea de a...*" (Exersaţi cu tabelul 24.)

Mai devreme sau mai tîrziu

Iată cum se deschid perspectivele : cutare lucru se va împlini mai devreme sau mai tîrziu. Contează doar că se va împlini ! Iată ceea ce este implicit în acest *pattern* de limbaj ericksonian : e doar o problemă de timp, nu şi de înfăptuire a lucrului.

„Mai devreme sau mai tîrziu *veţi reuşi la acest concurs*." „Mai devreme sau mai tîrziu *te vei hotărî să-ţi aranjezi camera*." „Mai devreme sau mai tîrziu *vei înţelege că acest divorţ este cel mai bun lucru care ţi s-a întîmplat*." „Mai devreme sau mai tîrziu *vei accepta să te împaci cu sora ta*." „Mai devreme sau mai tîrziu *vei candida la o promovare*." (Exersaţi cu tabelul 25.)

Nu (faceţi acest lucru) prea rapid.

Iată încă un *pattern* care spune că ceea ce se sugerează se va întîmpla oricum şi că singura necunoscută este *cînd*. În plus, sînteţi liber să o faceţi în ritmul dumneavoastră (dar să o faceţi totuşi), oricare ar fi el, numai să nu fie „prea rapid". Ce înseamnă, de fapt, „prea rapid" ? Trei minute ? O oră ? O zi ? O săptămînă ?... Este o indicaţie mai degrabă subiectivă, de vreme ce nimeni nu cunoaşte durata exactă subînţeleasă. Sfîrşitul lui „prea rapid" poate fi şi peste zece secunde, nu-i aşa ?

„Ai tot timpul, iubitule, *să speli vasele*." „Nu vă grăbiţi, domnule Dupond, *să faceţi bilanţul, din moment ce este prevăzut la sfîrşitul săptămînii...*" „Ai tot timpul *să te hotărăşti să te împaci cu X.*" (Exersaţi cu tabelul 26.)

Într-o zi...

Într-o zi, inevitabil, acest lucru se va împlini – e doar o chestiune de timp, nu de îndeplinire.

„Într-o zi *vei depăşi această problemă*." „Într-o zi *veţi şti ce să faceţi pentru a îmbunătăţi acest proiect*." „Într-o zi *vei fi în fruntea acestei întreprinderi*." „Într-o zi *vei avea diploma în buzunar*." (Exersaţi cu tabelul 27.)

Vreţi..., sau..., sau...

Ca şi în cazul *pattern*-ului din tabelul 16, iată-ne în faţa unei alegeri iluzorii. În această înşiruire de „sau" sînt acoperite toate posibilităţile. Am pus aici ceea ce am vrut eu şi, orice aţi alege, îmi convine. Nu e nevoie să „presăraţi", eventual doar pentru a marca discret ce anume aţi prefera.

„Fiule, ce vrei să mănînci, fasole verde, morcovi sau spanac ?" „Domnule Dupond, cînd vreţi să faceţi aceste ore suplimentare, astăzi, mîine sau poimîine ?" „Iubitule, unde vrei să mergem astă seară, la cinema, la restaurant sau la mama ?" (Exersaţi cu tabelul 28.)

Încercaţi să rezistaţi...

Această formulă implică ideea că vom încerca să rezistăm, dar că nu vom reuşi. Tonul vocii poate fi foarte semnificativ : *încercaţi* să rezistaţi...

„Încearcă să reziştí *tentaţiei de a merge astăzi la patinoar."* *„Încercaţi* să rezistaţi *senzaţiei de bucurie pe care o veţi simţi în momentul reuşitei..." Încercaţi* să rezistaţi *tentaţiei de a bea o cafea cu mine." „Încearcă* să reziştí *senzaţiei de plăcere pe care o vei simţi cînd îţi voi masa picioarele."* (Exersaţi cu tabelul 29.)

Mă întreb dacă veţi...; Nu ştiu dacă veţi... Mă întreb dacă veţi..., sau nu

Nu vă cer în nici un caz să faceţi ceva, mă întreb numai dacă o veţi face. De fapt, dacă mă întreb înseamnă că nu ştiu. Este deci firesc să mă întreb dacă veţi... sau nu ? În acelaşi timp, vă atrag atenţia asupra unei posibilităţi : vă invit să intraţi, cu ajutorul imaginaţiei, în contact cu această posibilitate, să vă familiarizaţi cu ea şi să vă lărgiţi punctul de vedere. Dat fiind că mă limitez să întreb, chiar dacă eu subliniez faptul că o veţi face *sau nu*, sînteţi absolut liber să fiţi de acord (sau nu). E deci puţin probabil că veţi opune o mare rezistenţă perspectivei de a vă gîndi (cel puţin) la lucrul sau acţiunea despre care vă vorbesc.

„Mă întreb dacă *îi veţi face lui Paul acest serviciu."* „Nu ştiu dacă *vei prefera să mergi sîmbătă seara la concert sau la cinema."* „Mă întreb dacă *vei începe să scrii această disertaţie azi sau o vei lăsa pe mîine."* „Mă întreb dacă *vei accepta să ieşi cu mine."* Nu ştiu dacă *îţi vei începe regimul lunea asta sau cealaltă."* „Mă întreb dacă *vei merge la această reuniune să-i spui în sfîrşit lui X ce crezi despre el, sau nu."* (Exersaţi cu tabelul 30.)

Poate că (plus viitor)...

Rămînem în aceeaşi ordine de idei : acum este doar *posibil* ca un anumit lucru să se întîmple în viitor, după cum o şi sugerez. Nu există nici un fel de obligaţie pentru dumneavoastră, de aceea nu e nevoie să

vă opuneţi acestei idei. Puteţi să vă gîndiţi la ea, să v-o imaginaţi, să o concepeţi ca fiind posibilă şi să vă familiarizaţi cu ea, nu-i aşa ? Să vă obişnuiţi cu ea e ca şi cum aţi fi pe cale să o realizaţi, pentru că este spre binele dumneavoastră...

„Poate că *vei găsi un mod de a-l ajuta pe fiul tău să înţeleagă matematica modernă."* „Poate că *te vei decide să fii înţelegător cu adolescenta ta."* „Poate că *veţi vrea să ne explicaţi unde greşim dacă urmărim aceste obiective."* „Poate că *veţi accepta să ne ghidaţi cu experienţa dumneavoastră."* (Exersaţi cu tabelul 31.)

Poate că (încă) nu aţi... pînă în prezent (pînă acum).

Totul ţine de acel „pînă în prezent" căci, prin el, devine implicit că, mai devreme sau mai tîrziu, se va produce lucrul despre care este vorba. Singura necunoscută este momentul cînd se va întîmpla, iar nu faptul dacă se întîmplă sau nu (aţi întîlnit deja această idee mai sus).

„Poate că încă nu v-aţi *decis să vă înscrieţi la unul dintre cursurile mele* pînă acum." „Poate că nu ai fost *conştient de talentul tău de artist* pînă în prezent." „Poate că nu ai avut *chef să mă însoţeşti în această călătorie* pînă acum." „Poate că încă nu ai realizat toată *simpatia pe care ţi-o poartă X."* „Poate încă nu ştiţi cît de *indispensabilă este prezenţa domnului Durand pentru concretizarea acestui proiect."* (Exersaţi cu tabelul 32.)

Dacă..., atunci...; Dacă tu..., atunci...

Avem de-a face aici cu o relaţie cauză/efect. Este vorba de un *pattern* de limbaj ericksonian foarte subtil. De fapt, pentru a integra ceea ce se afirmă după „atunci", trebuie să facem sau să ne imaginăm ce se află înainte de el. Iată că ajungem din nou la puterea imaginaţiei şi a sugestiei indirecte, numită şi ordin implicit. De notat : putem „presăra" un fragment al frazei sau altul sau chiar pe amîndouă.

„Dacă îţi imaginezi că ai reuşit deja la acest concurs, atunci *vei avea energia şi curajul să te apuci de recapitulări."* „Dacă vă destindeţi, *atunci veţi simţi cum vă recăpătaţi energia, iar dorinţa dumneavoastră de a întreprinde ceva are să sporească dintr-o dată."* „Dacă o vei suna

pe mama ta, *atunci te vei simţi cu conştiinţa împăcată şi cu sufletul liniştit.*" *„Dacă vă purtaţi frumos cu domnul Durand*, atunci va fi dispus să vă ajute cu sfaturile sale de specialist." *„Dacă mă însoţeşti astă seară la cinema*, am să-ţi dăruiesc cutare lucru." (Exersaţi cu tabelul 33.)

(Cutare) mi-a zis într-o zi: „..."; ...a zis: „..."

Să presupunem că trebuie să-i spuneţi cuiva nişte lucruri. Însă dacă i le veţi spune dumneavoastră, mesajul va fi probabil refuzat sau respins. Atunci, pentru a facilita comunicarea, putem folosi citate (reale sau imaginare). Putem să „presărăm" sau nu.

Einstein a spus: „De ce să-mi încarc memoria cu informaţii, cînd ştiu în ce cărţi să le găsesc." Charles Bronson a spus: „Nu simt nevoia să-mi dovedesc bărbăţia cînd sînt la volan". Bruce Lee a scris: „Relaxarea este indispensabilă pentru lovituri mai rapide şi mai puternice". „Iubito, la telejurnal, cel care prezintă ştirile a spus că roşul – care îţi stă atît de bine – e la modă anul ăsta." (Exersaţi cu tabelul 34.)

Utilizaţi aceste *pattern*-uri cu respect

După cum aţi putut constata, *pattern*-urile de limbaj ericksoniene sînt un mod de comunicare graţie căruia putem obţine deseori rezultate pe care nu le-am obţine altfel.

Aţi înţeles că sînt permisive şi că nu veţi viola cu ele conştiinţa cuiva. Şi, mai ales, să nu vă imaginaţi că prin intermediul lor veţi obţine favorurile vecinei (care nu vă doreşte) ori slujba pe care o doriţi (dar pentru care nu corespundeţi) sau orice alt rezultat de neatins.

Aceste *pattern*-uri de limbaj trebuie să vă ajute să trăiţi mai echilibrat cu anturajul dumneavoastră în toate domeniile vieţii. Evident, ele trebuie folosite respectîndu-i pe ceilalţi. Utilizarea frecventă a acestui tip de limbaj favorizează relaţii sănătoase şi constructive, spre satisfacţia dumneavoastră şi a semenilor:

- A copiilor dumneavoastră – conducîndu-i, încetul cu încetul, spre reuşită.

- A colaboratorilor dumneavoastră – făcîndu-i să muncească cu mai mult elan şi satisfacţie la opera comună.
- A soţului dumneavoastră – cîtă bucurie aduce armonia, nu-i aşa?
- A familiei dumneavoastră – „rotiţele" bine unse...

Mai trebuie să ştiţi încă ceva despre aceste *pattern*-uri. Despre ce este vorba însă veţi afla în capitolul următor ...

Tabelul 1

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

PUTEŢI; AŢI PUTEA;
POŢI; AI PUTEA

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Ai putea, *Nathan, să-mi masezi umerii*, mă simt atît de obosită.): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Ai putea, mamă-soacră, *să-mi arăţi cum îţi croşetezi feţele de masă.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Poţi *învăţa această lecţie în mai puţin de o oră!*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Ai putea, tată, *să mă ajuţi să-mi repar roata de la bicicletă.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Ai putea, Marcel, *să termini bilanţul pe anul acesta pînă la sfîrşitul săptămînii.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Mi-aţi putea *acorda o reducere de 10% la această maşină de spălat vase.*): . . . . . .

Tabelul 2

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

PUTEŢI... SAU NU

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Poţi, draga mea, *să mă însoţeşti la această reuniune sindicală*, sau nu.): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Poţi *merge, frate, să o aştepţi pe mama la gară*, sau nu.): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Poţi *să-i dai, Dominique*[1], *o mînă de ajutor surorii tale*, sau nu.): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: *Bunicule*, poţi *să mă înveţi să merg pe bicicletă*, sau nu.): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Poţi *să te ocupi, Martin, de această parte din proiect*, sau nu.): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Îmi puteţi *acorda, domnule perceptor, această reducere de impozit*, sau nu.): . . . . . .

1. Pentru introducerea numelui sau a prenumelui în *pattern*, consultaţi capitolul următor.

Tabelul 3

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

PUTEŢI (AŢI PUTEA)..., NU-I AŞA ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Ai putea simţi nevoia *să-mi zîmbeşti, nu-i aşa?*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Poţi *să-i spui Corinei că mi-ar plăcea să o văd mîine, nu-i aşa?*) . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Ai putea să te gîndeşti *să cumperi pîine înainte să te întorci, nu-i aşa?*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Ai putea, *mamă, să repari această haină agăţată, nu-i aşa?*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Aţi putea, *domnule Dubois, să conduceţi această reuniune în locul meu, nu-i aşa?*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: M-ai putea *ajuta să mă mut la sfîrşitul săptămînii, nu-i aşa?*): . . . . . .

Tabelul 4

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

AŢI PUTEA REMARCA...
CU SIGURANŢĂ CĂ NU AŢI REMARCAT...
CU SIGURANŢĂ CĂ NU AŢI REMARCAT ÎNCĂ ...
POATE NU AŢI REMARCAT...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Poate nu ai remarcat că *fotbalul mă interesează tot mai puţin în ultima vreme.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Cu siguranţă că nu ai *remarcat* încă *schimbarea de atitudine a Anei de la o vreme încoace.*) . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Ai putea remarca *ce uşor ţi-a fost să înscrii cele două goluri din acest meci.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Ai putea remarca, *mamă, ce frumos se poartă cu mine ginerele tău.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Ai putea, *Martin, să-mi spui ce impresie îţi face această stagiară şi dacă ne interesează s-o păstrăm.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Aţi putea observa că *îmi achit la timp datoriile şi că puteţi deci să aveţi încredere în mine.*): . . . . . .

Tabelul 5

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian ? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

AŢI PUTEA REMARCA SENZAŢIILE DE... CÎND...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Ai putea, *Marcel, să remarci gustul acrişor al reţetei mele* cînd *o savurezi liniştit.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Ai putea *observa entuziasmul pe care-l simt* cînd *îi expui lui Bobby planul tău.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Ai putea *avea un sentiment de bucurie* cînd *vei începe să mergi pe bicicletă.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : Ai putea *observa cum îţi roşesc obrajii* cînd *primeşti complimente pentru prăjitură.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Aţi putea *observa cum se răceşte atmosfera* cînd *abordaţi această temă totuşi necesară.*) :
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Ai putea *remarca ce mîndru vei fi* cînd *vom termina de montat totul numai noi doi.*) :
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 6

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian ? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

AŢI PUTEA REMARCA CE PLĂCUT ESTE SĂ... CÎND...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Ai putea *remarca ce bine te vei simţi cînd îţi voi face masaj.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Ai putea *observa cît de mult ne place delicioasa plăcintă cu brînză pe care o faci.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Ai *putea remarca ce mult te apreciem cînd vii cu o notă bună.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : Ai putea *observa ce bine este pentru ambianţa generală cînd te vei hotărî să ai încredere în noi.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Aţi putea *observa, şefule, cum se destinde atmosfera în birou cînd zîmbiţi.*) : . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Aţi putea *constata ce mult creşte clientela cînd acordaţi reduceri.*) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 7

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

V-AŢI PUTEA DORI... ACUM

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Te-ar putea *interesa să finanţezi această achiziţie acum.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Ţi-ai putea *dori, Evelyne, să te împaci cu Robert acum.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Ai putea *simţi nevoia să-mi spui de ce te-ai certat cu Freddy acum!*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Ai putea *considera util să discuţi acest lucru cu mine acum!*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: V-aţi putea *dori să-mi faceţi acest referat acum!*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Aţi putea *găsi momentul să-mi acordaţi această întrevedere acum!*): . . . . . .

Tabelul 8

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

CINEVA AR PUTEA...; CINEVA POATE...;
ANUMITE PERSOANE POT (ŞTIU, AU...)...;
CINEVA E CAPABIL SĂ...;
MULTE PERSOANE POT (ŞTIU, AU...)
PUTEM (ŞTIM, AVEM...)

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Anumite persoane ştiu *să-şi rezolve conflictele conjugale în folosul celor doi soţi.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Mulţi oameni ştiu cît *e de important să caute o cale de înţelegere între diferiţii membri ai familiei.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Un copil este *capabil să se adapteze la şcoală şi să se simtă bine.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Oamenii sînt capabili *să urmeze un regim cînd, ca şi tine, sînt prea tensionaţi.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Am putea *lucra cu toţii în echipă la acest proiect şi să-l ducem repede la capăt.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Cineva ar putea, *Munier, să găsească o soluţie în cazul acestui litigiu.*): . . . . . .

Tabelul 9

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

POATE CĂ NU ŞTIŢI CĂ...
POATE ÎNCĂ NU ŞTIŢI CĂ...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Poate încă nu ştii că acest film este excelent, *Christophe, şi că într-adevăr ţi-ar plăcea să-l vezi cu mine.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Poate încă nu ştii că Bernard are probleme financiare şi *că ar fi bine să-l ajutăm să se redreseze cît mai repede.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Poate încă nu ştii că *atunci cînd eşti printre primii zece din clasă trăieşti un sentiment de mîndrie.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Poate că încă nu ştii că *mă voi căsători cu o cambodgiană.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Poate încă nu ştiţi că *trebuie să acceptăm cu toţii să facem ore suplimentare pentru a ne păstra clienţii.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Poate încă nu ştiţi *că acest produs este cel mai bun din categoria sa.*): . . . . . .

Tabelul 10

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

PUTEŢI..., DEOARECE...
SE POATE..., DEOARECE...
S-AR PUTEA..., DEOARECE

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Poţi *să mă crezi cînd îţi spun că am luat cina cu şeful meu*, deoarece *ştii că eu nu mint.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Poţi *să-mi repeţi ce ţi-a spus Martial*, deoarece *ştii că nu îmi ascunde niciodată nimic.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Poţi *să-ţi îmbunătăţeşti cu uşurinţă scorul la tenis*, deoarece *îţi poţi oricînd aminti că eşti cel mai bun cînd îţi obligi adversarul să joace din scurt pe linia de fund.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Ai putea, *tată, să-mi dai suma necesară pentru cumpărarea casei*, deoarece *vei fi fericit să mă vezi cît mai repede la casa mea.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Puteţi, *domnule Verviers, să-i spuneţi domnului Dupond că a fost concediat*, deoarece *o faceţi foarte bine.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Mă puteţi *lăsa să trec în faţa dumneavoastră la rînd*, deoarece *păreţi atît de cumsecade.*): . . . . . .

Tabelul 11

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

NU VREAU SĂ VĂ SPUN..., DEOARECE...
NU AŞ VREA SĂ VĂ SPUN..., DEOARECE...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nu aş vrea să-ţi spun, *Michèle, că în ochii mei eşti cea mai frumoasă*, deoarece *te-ai simţi obligată să mă dezmierzi.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Nu vreau să afirm că *Pierre este îndrăgostit de această fată*, deoarece *ţi-ar trebui ceva timp ca să te obişnuieşti cu această idee.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Nu aş vrea să-ţi spun că *eşti mai bun decît atît la matematică*, deoarece *îţi vei da şi tu seama cît de curînd.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Nu vreau să vă anunţ *căsătoria viitoare a lui Paul cu Mireille*, deoarece *vă aşteptaţi amîndoi la acest lucru.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Nu aş vrea *să vă impun o schimbare în programul de muncă*, deoarece *ştiu că îmi veţi propune cea mai bună formulă.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Nu aş vrea să vă spun că *de data aceasta aţi avut o prestaţie medie*, deoarece *de obicei faceţi o muncă impecabilă.*): . . . . . .

Tabelul 12

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

V-AŞ PUTEA SPUNE CĂ..., DAR...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Ţi-aş putea spune, *Emmanuel, că atitudinea ta de ieri m-a dat peste cap*, dar *ţi-ai dat şi tu seama.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Ţi-aş putea spune că *e cazul să te grăbeşti să cumperi această mobilă pentru familia ta*, dar, *făcîndu-ţi calculele, vei vedea asta tu însuţi.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Ţi-aş putea spune că *această problemă de fizică îţi este cu totul la îndemînă*, dar *o vei constata şi tu cît de curînd.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Ţi-aş putea spune că *e momentul să-ţi faci cura de talasoterapie*, dar *îţi dai şi tu seama foarte bine.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: V-aş putea spune că *e momentul „să-i daţi bătaie"*, dar *o ştiţi deja.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Ţi-aş putea spune că *Maria e supărată pe tine din cauza afirmaţiilor de alaltăseară*, dar *ţi-ai dat şi tu seama.*): . . . . . .

Tabelul 13

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

AM PUTEA, DUPĂ CUM ŞTIŢI...
UNII POT (ŞTIU, AU, FAC...),
DUPĂ CUM ŞTIŢI...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Am putea, după cum ştii, *să ne mutăm la sfîrşitul săptămînii.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Am putea, după cum ştii, *să hotărîm data pentru sejurul copiilor în Statele Unite.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: După cum ştii, unii copii sînt capabili, *Eva, să-şi înveţe lecţiile eficient în mai puţin de două ore pentru a merge apoi la joacă.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Am putea, după cum ştiţi, *să jucăm Monopoly în seara aceasta ca să nu ne plictisim la Y.*): . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Am putea, după cum ştiţi, *să lucrăm ca exemplu strategia de marketing a lui X.*): . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: După cum ştiţi, *agenţii de servicii publice* ar putea *învăţa ce înseamnă respectul faţă de client.*):
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 14

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

NIMENI NU POATE ŞTI DACĂ...
NIMENI ALTCINEVA NU POATE ŞTI DACĂ...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nimeni altcineva nu poate şti dacă *mă vei iubi atît de mult pe cît îmi doresc.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Nimeni altcineva nu poate şti, *Corinne, dacă te vei hotărî să accepţi această slujbă.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Nimeni nu poate şti dacă *vei recapitula în mod eficient.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu rudele dumneavoastră (exemplu: Nimeni nu poate şti, *bunico, dacă vei accepta să ne împrumuţi casa pentru această petrecere-surpriză.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Nimeni altcineva nu poate şti dacă *veţi face cinste firmei noastre.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Nimeni altcineva nu poate şti dacă *sînteţi dispus să-mi faceţi această favoare.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 15

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

PROBABIL ŞTIŢI DEJA...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Probabil cunoşti deja *soluţia ca să ne punem din nou de acord asupra acestui plan.*): .....
.....
.....

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Probabil ştii deja că *va trebui să o accepţi pe Martine drept cumnată*, pentru că peste două luni o iau în căsătorie.): .....
.....
.....

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Probabil ştii deja ce *măsuri de precauţie trebuie să iei, de vreme ce ieşi cu un băiat.*): .....
.....
.....

În relaţiile cu rudele dumneavoastră (exemplu: Probabil ştii deja, *mătuşă Catherine, că regimul îţi este necesar pentru sănătate.*): .....
.....
.....

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Probabil ştiţi deja care sînt motivele de natură tehnică pentru care *trebuie să închidem întreprinderea timp de o lună.*): .....
.....
.....

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Probabil ştiţi deja că *primirea corespondenţei în cutiile poştale va întîrzia* din cauza recentelor greve.): .....
.....
.....

Tabelul 16

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

VREŢI... ACUM, SAU VREŢI... ?
VREŢI... AŞA, SAU VREŢI... ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Iubito, vrei să petrecem vacanţa în Pirinei sau în Masivul Central[1]?): .....
.....
.....

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Spune, *Myriam*, vrei *să mă ajuţi să repar acest tricou acum* sau preferi *să mergem în oraş să cumpărăm material pentru rochie*?): .....
.....
.....

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: *Fata mea*, preferi *să ne întoarcem de la petrecerea-surpriză la ora 22 sau la ora 23*?): .....
.....
.....

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: *Tată*, vrei *să-mi repari bicicleta acum sau mîine dimineaţă*?): .....
.....
.....

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: *Domnule Dupond*, vreţi *să-i spuneţi acum lui X că a fost* concediat sau preferaţi *să aşteptaţi pînă la sfîrşitul săptămînii*?): .....
.....
.....

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Preferaţi să-mi achit datoria în bani lichizi acum sau imediat după primirea facturii?): .....
.....
.....

1. În acest *pattern* nu e nevoie să „presăraţi".

Tabelul 17

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

E UŞOR SĂ..., NU-I AŞA ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: E uşor, *iubito, să-mi faci această plăcere, nu-i aşa*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: E uşor *să rezolvăm împreună această problemă acum, nu-i aşa*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: E uşor *să-i spui acestui nesuferit care te enervează ce crezi despre el, nu-i aşa*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: E uşor pentru tine, *Antoine, să mă sfătuieşti ce trebuie să fac, nu-i aşa*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: E uşor *să rezolvaţi această problemă între voi doi, nu-i aşa*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: E uşor *să-l mulţumeşti pe client dacă eşti amabil şi zîmbitor la ghişeu, nu-i aşa*?):

. . . . . .

. . . . . .

Tabelul 18

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

PUTEŢI SĂ APRECIAŢI (SĂ VĂ BUCURAŢI, SĂ ÎNDRĂGIŢI...) CU ADEVĂRAT... ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Poţi tu, *Gerard, să apreciezi cu adevărat faptul că te-am ajutat să pui capăt acestui conflict cu mama ta*?):

. . . . . .

. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Poţi tu *să te bucuri cu adevărat că-ţi recapeţi silueta de adolescent acceptînd să urmezi acest regim*?): .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Poţi *să apreciezi cu adevărat notele bune pe care le-ai primit şi să-ţi dai seama că acestea atrag admiraţia fetelor*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Poţi *să apreciezi cu adevărat morcovii de Vichy gătiţi de mama, atît de sănătoşi pentru intestinele tale*?):

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Puteţi *să apreciaţi cu adevărat importanţa instalării acestui dispozitiv pentru securitatea atelierului*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Puteţi să vă *bucuraţi cu adevărat imaginîndu-vă impresia pe care o veţi face asupra concurenţilor dumneavoastră cu această diplomă*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

Tabelul 19

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

CE S-AR ÎNTÎMPLA DACĂ... ?
CE-AR FI DACĂ... ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Ce s-ar întîmpla, *draga mea, dacă am petrece următorul week-end ca nişte îndrăgostiţi, la ţară*?) : . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Ce-ar fi, *Brigitte, dacă ai cîştiga mai mulţi bani acceptînd acest post care se eliberează*?) : . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Ce s-ar întîmpla dacă *ai reuşi să ajungi căpitanul echipei de fotbal de la tine din şcoală*?) : . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : Ce s-ar întîmpla dacă, *spre binele vostru, v-aţi hotărî să faceţi amîndoi o cură*?) : . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Ce s-ar întîmpla, după părerea dumneavoastră, dacă *am face să avanseze acest proiect*?) : . . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Ce s-ar întîmpla dacă *aţi fi mai drăguţ cu clienţii fideli*?) : . . . . . .

Tabelul 20

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

CUM V-AŢI SIMŢI DACĂ... ?
CE AŢI SIMŢI DACĂ... ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Cum te-ai simţi, căprioara mea, *dacă m-ai lăsa să te dezmierd aşa cum îţi place ţie*?) : . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Ce aţi simţi *dacă ar trebui să alegeţi să mergeţi cu mine în Sicilia*?) : . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Ce ai simţi, *Carole, dacă ai fi între primii cinci din clasă trimestrul viitor*?) : . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : Cum te-ai simţi, *tată, dacă ai avea numai 70 de kilograme*?) : . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Ce aţi simţi *dacă aţi accepta acest post care se eliberează*?) : . . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Cum te-ai simţi *dacă te-ai împăca cu fiul tău*?) : . . . . . .

Tabelul 21

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

VĂ PUTEŢI IMAGINA... ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Îţi poţi imagina, *iubitule, ce bine ar fi să avem o casă a noastră*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Îţi poţi imagina *cîte puncte am cîştiga, Bastien, dacă am juca împreună*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Îţi poţi imagina, fata mea, *ce sigură pe tine te vei simţi cînd*[1] *vei cîştiga acest concurs*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Îţi poţi imagina *cît bine îţi va face cînd*[2] *vei pierde cele 20 de kilograme*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Vă puteţi imagina ce *satisfacţie vom avea cînd, graţie muncii noastre colective, IMM-ul nostru va pătrunde în Japonia*?): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţii cu vînzătorii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Vă puteţi imagina ce *satisfăcuţi vor fi contribuabilii cînd taxele vor scădea cu X procente*?):

. . . . . .

. . . . . .

1. „Cînd", nu „dacă"!
2. „Cînd", nu „dacă"!

Tabelul 22

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

EVENTUAL...
E POSIBIL SĂ...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Eventual, *Sophie, am putea merge la cinema în seara aceasta.*): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: E posibil *să-mi închiriezi casa ta de la ţară în week-end.*): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Eventual, Marie-Angela, *poţi înţelege imediat că ai tot interesul să devii o bună călăreaţă.*): . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Eventual, *mamă, îmi vei da permisiunea să mă întorc la miezul nopţii în seara aceasta.*): . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Eventual, *putem cîştiga noi zone ale pieţei dacă punem cu toţii „ulei de umăr"[1] şi „suc de creier".*): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Eventual, *veţi accepta să-mi faceţi o reducere de 10% la această mobilă, ca să păstrez o amintire frumoasă despre întreprinderea dumneavoastră.*): . . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

1. Ulei de umăr = energie.

Tabelul 23

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

SÎNTEŢI CAPABIL SĂ...
SÎNTEŢI ÎN MĂSURĂ SĂ...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Eşti capabilă *să fii înţelegătoare şi blîndă chiar şi cînd sînt puţin ursuz cu tine.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Eşti capabil *să-mi dai sfaturi utile ca să instalez acest dulap.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Eşti absolut în măsură *să demonstrezi că, în mai puţin de un semestru, poţi fi printre cei mai buni la fizică.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Eşti *capabil să mă ajuţi la acest proiect.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Sînteţi capabil, *domnule Dupond, să vă măriţi cifra de afaceri în acest an.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Sînteţi cu totul în măsură *să mă informaţi în privinţa drepturilor mele fiscale.*): . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 24

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

NU SÎNTEŢI OBLIGAT SĂ...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nu eşti obligat *să-ţi dai în seara aceasta acordul pentru data concediului*, o putem lăsa pe mîine.):
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Nu eşti obligat *să te laşi de fumat*, însă i-ar face bine fiicei tale, care are plămîni sensibili.): . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Nu eşti obligat, *Serge, să fii cel mai bun la sport*, dar le-ai putea impresiona pe fete.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Nu eşti obligat *să te pui la regim*, imaginează-ţi numai ce bine ţi-ar prinde.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Nu sînteţi obligat *să-mi daţi acest post care se eliberează*, însă în acelaşi timp sînt sigur că aş da randament în serviciul întreprinderii.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Nu sînteţi obligat *să-mi acordaţi această reducere*, dar ar fi bine totuşi pentru viitoarele noastre relaţii comerciale.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 25

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

MAI DEVREME SAU MAI TÎRZIU...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu, *Marcel, îţi va plăcea să avem o frumoasă mobilă de bucătărie.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu *vei începe această procedură juridică împotriva abuzurilor săvîrşite de vecinul tău.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu *vei lua o decizie înţeleaptă privind continuarea studiilor tale.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu *îţi vei da seama că unchiul Ferdinand bea din ce în ce mai mult.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu *veţi angaja încă o secretară.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu *vei învăţa că nu poţi respinge la infinit ideile celor ce-ţi vor binele.*): . . . . . .

Tabelul 26

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

NU VĂ GRĂBIŢI (SĂ FACEŢI ACEST LUCRU)

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nu veni, *căprioara mea, să mă alinţi prea repede.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Mamă-soacră, ai tot timpul *să-i oferi lui Valérie această călătorie în străinătate, pentru a învăţa o altă limbă.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Nu vă grăbiţi, *copii, să-mi faceţi valizele din moment ce sînt făcute.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Nu-i spune *mamei prea curînd că mă voi muta cu Christine.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Ai tot timpul, *Marc, să faci referatul pentru şedinţa de ieri*. Abia poimîine am nevoie de el.): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: *Désirée, nu te împăca prea repede cu soţul tău*; mai poţi aştepta cîteva zile.): . . . . . .

Tabelul 27

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

ÎNTR-O ZI...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Într-o zi *te vei gîndi să-mi oferi această bijuterie care-mi place aşa de mult.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Într-o zi, *Jean, te vei asocia cu mine pentru acest proiect.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Într-o zi *vei şti ce trebuie să faci pentru a fi mai bun la învăţătură decît colegul tău Patrick.*): . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Într-o zi *vei renunţa la excesul de colesterol.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Într-o zi, domnule Dupond, *veţi pătrunde pe piaţă.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Într-o zi, *administraţia dumneavoastră îşi va da seama că trebuie să-i trateze pe clienţi cu amabilitate.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 28

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

VREŢI..., SAU..., SAU...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Spune, draga mea, vrei să cumpărăm întîi bucătăria, noua maşină sau să plecăm trei săptămîni în Brazilia?): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Unchiule, cînd vrei să vină copiii pentru două săptămîni la tine, de Paşti, în iulie sau în august?): .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Preferi să înveţi să cînţi la pian, la chitară sau la vioară?): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Pierre, vrei să începi regimul înainte de Paşti sau după, sau abia după 15 mai, cînd e ziua ta?):
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Domnule Simon, vreţi să schimbaţi dosarul A, proiectul B sau organizarea şedinţei C?):
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Vreţi să-mi faceţi o reducere, să îmi acordaţi un produs gratuit sau să-mi daţi un bon de cumpărare?): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 29

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

ÎNCERCAŢI SĂ REZISTAŢI...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: *Încearcă* să reziştí *dorinţei de a mă umple de pupături.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: *Încearcă* să reziştí *gîndului că trebuie să ne schimbăm cît de curînd maşina.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: *Încearcă* să reziştí *nevoii de a-ţi manifesta bucuria că ai cîştigat acest meci.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: *Încercaţi* să rezistaţi *rugăminţilor fiului meu; ştie să fie foarte convingător.*): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: *Încercaţi* să rezistaţi *argumentelor şefului de a vă convinge să ocupaţi acest post.*): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: *Încercaţi* să rezistaţi, *domnule Montfort, plăcerii de a gusta acest cocteil care e specialitatea mea.*): . . . . . .

Tabelul 30

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

MĂ ÎNTREB DACĂ... NU ŞTIU DACĂ...
MĂ ÎNTREB DACĂ... SAU NU

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Mă întreb dacă vei accepta *să vii cu mine mîine la părinţii mei.*): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Mă întreb dacă *îi vei face fratelui tău acest serviciu atît de util.*): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Nu ştiu, *Pascal, dacă vei cîştiga acest meci cu 10 sau cu 12 puncte.*): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Mă întreb dacă *mă vei ajuta să rezolv această problemă* sau nu.): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Mă întreb dacă *veţi aborda problema conflictului dintre A şi B* mîine sau poimîine.): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Nu ştiu dacă *vă daţi seama de utilitatea unor bune contacte cu comercianţii* sau nu.): . . . . . .

Partea a patra

Cum să comunicaţi cu dumneavoastră înşivă?

Tabelul 31

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

POATE CĂ (plus viitor)...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Poate că *îmi vei spune ce nu-ţi convine la el.*) : . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Poate că *mă vei ajuta să înţeleg de ce Mérédith se poartă întotdeauna urît cu mine.*) : . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Poate că *citind această carte vei înţelege subtilităţile comunicării.*) : . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : *Sabina*, poate că *vei avea grijă de copii cît timp fac cumpărăturile.*) : . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Poate *că vă veţi putea inspira din metodele lui Jean-Louis pentru a vă mări productivitatea.*) : . . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Poate că *mă vei ajuta să-mi repar motocicleta.*) : . . . . . .

Tabelul 32

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

POATE CĂ NU AŢI... PÎNĂ ÎN PREZENT
POATE CĂ NU AŢI... PÎNĂ ACUM
POATE CĂ ÎNCĂ NU AŢI...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Poate că nu ai văzut încă *ce bine mi-ar sta cu acest palton.*) : . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Poate că nu ai înţeles, René, *pînă acum avantajele pe care le-ar obţine familia în urma acestei operaţii.*) : . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Poate că nu te-ai hotărît *între ştiinţe politice şi ştiinţe economice pînă în prezent.*) : . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : Poate că nu ai realizat încă faptul că *Luc are mari probleme.*) : . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Poate că încă nu aţi *observat cum se poartă Sylvain cu clienţii pentru a reuşi atît de bine.*) : . . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Poate că nu aţi *făcut distincţia între interesul administraţiei şi cel al clientului pînă acum.*) : . . . . . .

Tabelul 33

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

DACĂ DUMNEAVOASTRĂ..., ATUNCI...
DACĂ TU..., ATUNCI...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: *Dacă mă ajuţi să spăl vasele*, atunci *ne vom culca mai repede.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: *Dacă încetezi să mă baţi la cap cu muzica ta*, atunci vei putea ieşi cu mine sîmbătă seară.): . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Dacă *te vezi în fruntea clasei*, Helene, atunci *vei realiza tot prestigiul pe care-l vei căpăta.*): . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: *Dacă începi regimul*, atunci vei putea din nou *să faci jogging cu mine.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Dacă *vă inspiraţi din tehnicile de marketing ale concurentului*, atunci *veţi vedea cum vi se vor îmbunătăţi rezultatele.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Dacă vreţi *să găsim o soluţie în acest litigiu*, atunci e mai bine *să hotărîm o dată pentru o întîlnire la vîrf.*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 34

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

(CUTARE) MI-A ZIS ÎNTR-O ZI: „..."
... A SPUS: „..."

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: X a scris: *„Dacă vrei să ai o viaţă plăcută alături de soţul tău, fii indulgentă, toleranţă şi acceptă-l fără să încerci să-l schimbi prea mult."*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Mama ţi-ar fi spus-o: *„Laurie, cu cît vei fi mai calmă şi mai stăpînă pe tine, cu atît vei avea lumea la picioarele tale."*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Profesorul meu de engleză mi-a spus într-o zi: *„Engleza e foarte uşoară dacă te străduieşti să studiezi zece minute pe zi."*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Doctorul a spus: *„Excesul de colesterol nu este deloc grav dacă se respectă cît de cît regimul potrivit."*): . . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Patronul a spus într-o zi: *„Numai dacă te pregăteşti în permanenţă rămîi numărul unu în profesia ta."*): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Redactorul-şef al revistei a declarat: *„Anul acesta, ecologia va trebui să treacă înaintea economiei."*): . . . . . .
. . . . . .

Puterea numelui dumneavoastră

Cuvîntul este opusul violenţei. Cînd un bărbat se adresează unei femei, el lasă deoparte violenţa seducţiei fizice, care se face în tăcere.

DAVID GENZEL
creator de publicitate

Cuvîntul cu puterea cea mai mare asupra dumneavoastră este propriul dumneavoastră nume. Cînd aud aceste silabe: „Érica Guilane-Nachez", sînt 99% şanse să mă opresc din ce făceam şi să fiu atentă la cel care le-a pronunţat. S-ar putea să nu mă simt vizată dacă aud: „Hei, tu!" sau „Scuzaţi-mă, doamnă". Însă „Érica Guilane-Nachez" mă priveşte în totalitate.

Tot din acest motiv, publicitatea modernă include numele şi prenumele *clientului potenţial* în documentul expediat: „Doamnă Marceline Dupond, veţi descoperi cum să cîştigaţi..." sau „Domnule Henri Louis, vă număraţi printre clienţii noştri privilegiaţi...".

Unele întreprinderi merg chiar pînă acolo încît vă introduc într-o bandă desenată a pliantului: Domnul Claude Martin filosofează cu Platon (pentru vinderea unei enciclopedii, de exemplu); sau domnişoara Valérie Georges îşi laudă picioarele fine (graţie epilatorului Cutare) în faţa prietenelor sale uluite.

Şi dumneavoastră aţi primit astfel de scrisori publicitare; unele v-au reţinut probabil atenţia, v-au făcut să citiţi mai departe şi uneori să pregătiţi chiar şi banii.

Cunoaşterea puterii numelui nu e ceva nou. Numeroase tradiţii o atestă.

În cel de-al douăzeci şi unulea sul de papirus din Hermopolis putem citi: „Dacă-i cunoşti numele cel adevărat, ai toată puterea asupra lui, fie el zeu sau om". Din această cauză, fiecare copil din Egiptul antic primea un nume secret, *adevăratul* său nume, cunoscut doar de el şi cîţiva apropiaţi, nume ce nu trebuia divulgat sub nici un pretext. Numele folosit, nefiind cel adevărat, nu avea putere şi putea fi cunoscut de către oricine, fără nici un pericol. În Egipt, numele *este* omul însuşi. Cunoaşterea adevăratului nume face posibilă învierea celui desemnat sau trimiterea lui în neant. Astfel, miturile povestesc despre Thot care a creat lumea *numind* pur şi simplu elementele sale şi poruncindu-le să fie. Zeiţa Neith pronunţă numele Soarelui şi, numindu-l doar, îl face să existe.

Aceste concepţii nu aparţin numai Egiptului antic. Indienii din America, precum şi africanii animişti au perspective asemănătoare: adevăratele nume sînt deseori secrete.

Nu este ironic să constatăm că societatea noastră capitalistă redescoperă astăzi puterea numelui în serviciul practicilor publicitare? Astfel, culturile antice şi tradiţionale ştiau în mod empiric, în limbajul lor, ceea ce pun în evidenţă, în zilele noastre, cercetările din domeniul marketingului: impactul numelui asupra celui care îl poartă.

Numele are aşadar ceva magic

Să revenim acum la problema noastră.

1. Aţi putea, *(numele dumneavoastră), să remarcaţi ce uşor e să învăţaţi modelele de limbaj ericksoniene*, pentru că, *de fapt, este amuzant să vi le însuşiţi.*
2. Poate că, *(numele dumneavoastră), sînteţi capabil să înţelegeţi cît de corect este acest raţionament şi să mă susţineţi apoi în faţa patronului.*
3. Nu eşti obligat, *(numele dumneavoastră), să mă ajuţi să dau cu aspiratorul.*
4. Mă întreb, *(numele dumneavoastră), dacă îmi veţi face acest serviciu.*
5. Cineva ar putea, *(numele dumneavoastră), să facă pace mîine la lucru cu Dupond.*

6. Nu e nevoie, *(numele dumneavoastră), să asculţi cu multă atenţie tot ce îţi spun.*
7. V-aş putea spune, *(numele dumneavoastră), că aceste informaţii vă vor oferi o mai bună aptitudine de a comunica*, dar prefer să vă las să descoperiţi singur.

Vă amintesc că acele cuvinte scrise cu italice sînt „presărate", ceea ce produce o schimbare de sens profundă faţă de sensul aparent al frazelor. Nu sînteţi convins? Atunci reluaţi cîteva dintre aceste fraze şi spuneţi-le *cu voce tare*, pentru a simţi cum trebuie magia numelui şi diferenţa dintre cele două moduri de a le enunţa, altfel spus, cu şi fără „presărare". Mai amintiţi-vă că este vorba de afirmaţii, nu de întrebări: nu folosiţi deci o intonaţie interogativă la sfîrşitul frazelor. Nu vă lăsaţi derutat de sintaxa uneori puţin ciudată: în limbajul vorbit, dacă se rosteşte cu naturaleţe, ea pare firească, creînd o uşoară confuzie, cheia microtransei. Antrenaţi-vă, pe urmă încercaţi – şi veţi vedea.

- *Fără a presăra:*
  „Ai putea, Michel, să remarci cît de uşor e să înveţi modelele de limbaj ericksoniene pentru că, de fapt, e amuzant să ţi le însuşeşti."
  Presărînd:
  („Ai putea,) *Michel, să remarci cît de uşor e să înveţi modelele de limbaj ericksoniene* pentru că, de fapt, e amuzant să ţi le însuşeşti."

- *Fără a presăra:*
  Poate că, Bernard, eşti capabil să înţelegi cît de corect este acest raţionament şi să mă susţii apoi în faţa patronului.
  Presărînd:
  (Poate că,) *Bernard, eşti capabil să înţelegi cît de corect este acest raţionament şi să mă susţii apoi în faţa patronului.*

- *Fără a presăra:*
  Eventual, Claude, poţi să-mi dai dreptate cînd va sosi tata.
  Presărînd:
  (Eventual,) *Claude, poţi să-mi dai dreptate cînd va sosi tata.*

- *Fără a presăra:*
  Mă întreb dacă, Dominique, îmi vei face acest serviciu.
  Presărînd:
  (Mă întreb dacă,) *Dominique, îmi vei face acest serviciu.*

- *Fără a presăra:*
  Ţi-aş putea spune, Myriam, că aceste informaţii îţi vor oferi o mai bună aptitudine de a comunica, dar prefer să te las să descoperi singură.
  Presărînd:
  (Ţi-aş putea spune,) *Myriam, că aceste informaţii îţi vor oferi o mai bună aptitudine de a comunica, dar prefer să te las să descoperi singură.*

Datorită tabelelor următoare, veţi fi acum în măsură să folosiţi puterea numelui în *pattern*-urile de limbaj ericksoniene, în diferitele domenii ale vieţii. *Numele trebuie pus chiar înaintea sugestiei implicite*, ceea ce îi măreşte efectul şi o personalizează puternic. De acum înainte voi înlătura italicele din frazele ce servesc drept exemple. Astfel, *(numele dumneavoastră), veţi învăţa tot mai mult să „presăraţi" cu bună ştiinţă.*

Cineva poate, (nume),...; cineva ar putea, (nume),...; unii pot, (nume),...; am putea, (nume)...

„Unii pot, Marie, să-şi păstreze zîmbetul chiar şi în această împrejurare." „Am putea, Jean-Pierre, să găsim nişte motive excelente să dăm uitării acest lucru şi să nu mai despicăm firul în patru." „Cineva ar putea, Dupond, să asculte ce spune contabilul şi să tragă concluziile." „Unii pot, Martine, să-şi domine stresul şi să-şi regăsească energia chiar şi în astfel de situaţii."

Bineînţeles, devine evident: unii pot, cineva poate. Există destui oameni, nimeni nu poate pune în discuţie acest punct de vedere. Şi, mai ales, nu tu, Marie, Jean-Pierre, Dupond, Martine. În orice caz, după cum vedeţi, vorbesc despre „ei", „unii", „cineva" – nu despre tine, Jean-Pierre, Marie. Iar dacă unii pot, Martine, poate că vei accepta deja ideea că este posibil, şi întreabă-te dacă este posibil şi *pentru tine*.

După cum constataţi, există o problemă de gramatică în fraza precedentă. În scris, acest lucru poate sări în ochi; dar cînd este spusă pe tonul potrivit, inteligent „presărată", fraza este luată ca atare. Verbul rostit este într-o mai mică măsură sclavul gramaticii şi al sintaxei decît în limbajul scris: importante sînt tonalitatea, inflexiunile vocii, gestul care însoţeşte, privirea care sprijină, aplecarea capului în semn de

confirmare... „Putem deci, Amélie, să ne distrăm uneori cu fantezii gramaticale, cînd folosim *pattern*-urile de limbaj ericksoniene." „Cu atît mai mult, Angélique, vei constata că libertatea luată faţă de gramatică provoacă o uşoară confuzie în mentalul conştient : transă, transă pentru interlocutorul tău."

Încă un detaliu : tutuirea nu dăunează cu nimic sugestiei implicite. „Ţi-ai putea imagina, Bertrand, că te afli în această sală în faţa profesorului tău, iar tu îţi păstrezi calmul şi rămîi stăpîn pe tine." „Unii pot, Charlotte, să considere că viaţa e frumoasă, iar tu te simţi din ce în ce mai bine cu fiecare zi care trece." (Exersaţi cu tabelul 35.)

Oamenii nu sînt obligaţi să, (nume),...

Şi aici, cine ar putea pune în discuţie această opinie ? „E mai mult decît evident că oamenii nu sînt obligaţi să te asculte, Yves, dacă le introduci numele într-un *pattern* de limbaj ericksonian" (dar o fac adesea). „Iar cînd folosesc numele tău, lucrul în discuţie devine atît de personal, Mireille, încît s-ar putea chiar să te implici în eventuala lui realizare, nu-i aşa ?" (chiar dacă alţii nu sînt obligaţi să...).

„Oamenii nu sînt obligaţi, Hyppolite, să încerce să-l convingă pe patron de ineficienţa punctului său de vedere" : se sugerează în acelaşi timp că punctul de vedere al patronului este ineficient şi că Hyppolite ar putea încerca să-l convingă de acest lucru.

Pe de altă parte, după cum puteţi constata, gramatica şi rigoarea logică nu sînt chiar atît de rigide : „Oamenii nu sînt obligaţi, unchiule Charles, să uite acest eveniment neplăcut şi să-ţi şteargă cu buretele ranchiuna." Trecem de la „oamenii" la ranchiuna „ta".

Adesea, finalul logic al frazei poate rămîne subiacent : „Oamenii nu sînt obligaţi, Martial, să aplice această procedură cu rigoarea necesară pentru a-şi atinge rezultatul dorit". Se subînţelege : acesta rămîne totuşi cel mai bun mod de a proceda.

Se presupune că procedura trebuie aplicată riguros pentru a atinge rezultatul sperat – chiar dacă „oamenii" nu sînt obligaţi să o facă.

„Oamenii nu sînt obligaţi, mătuşă Jeanne, să mă ajute să obţin acordul unchiului Paul pentru acest proiect." Se subînţelege : „dar tu mă vei ajuta cu siguranţă". Dacă „oamenii" nu sînt obligaţi să..., totuşi, eu aştept ca tu, mătuşă Jeanne, să ...

Fantezii gramaticale şi nerostire implicită, iată ceea ce creează această faimoasă uşoară confuzie atît de necesară pentru ca mesajul să fie receptat în „transă". (Exersaţi cu tabelul 36.)

Nu eşti obligat, (prenume), să...;
Nimeni nu vă poate obliga, (nume), să...

Bineînţeles că nu puteţi fi constrîns să... ! Trăim într-o societate democratică ! Dar dacă ni se spune acest lucru, se întîmplă să colaborăm adesea nesiliţi de nimeni, de bună voie, şi nu cu forţa. Această formulare face atît de impersonală continuarea frazei, atît de degajată de orice intenţie, încît nu avem realmente nici un motiv să ne opunem, să ne îmbufnăm.

„Nu eşti obligată, Isabelle, să iei în considerare punctul meu de vedere în această chestiune." Şi iată că Isabelle se gîndeşte cel puţin la acest punct de vedere şi, fără să se simtă în vreun fel constrînsă să accepte, priveşte lucrurile cu bunăvoinţă.

„Nimeni nu te poate obliga, Elisabeth, să te gîndeşti la propunerea mea." „Nu eşti obligat, Eric, să mergi să discuţi cu patronul despre această mărire de salariu." „Nu eşti obligat, tată, să-l întîmpini pe prietenul meu cu simpatie..." (Exersaţi cu tabelul 37.)

Aduceţi-vă aminte de cuvintele magice: „deoarece", „nu-i aşa", „sau nu"

Aceste cuvinte au fost menţionate în capitolul precedent. Obişnuiţi-vă să le folosiţi cu bună ştiinţă alături de nume. Dat fiind că le cunoşteaţi deja, mă voi limita aici să vă dau doar cîteva exemple pentru a vă reîmprospăta memoria.

„Nimeni nu te poate constrînge, Anthony, să te foloseşti de tabelele 38, 39 şi 40 şi să exersezi, *nu-i aşa* ? Căci oamenii nu sînt obligaţi, Anthony, să plece urechea la ceea ce scrie într-o carte, *deoarece* ei sînt, ca şi tine, liberi să o facă *sau nu*."

- *Sau nu* : Mă întreb, Dominique, dacă îmi vei face acest serviciu sau nu." „Poate că, Bernard, eşti capabil să înţelegi corectitudinea

acestui raţionament şi să mă susţii în faţa patronului sau nu." (Exersaţi cu tabelul 38.)

- *Nu-i aşa*: „Eventual, Claude, îmi poţi da dreptate cînd va sosi tata, nu-i aşa?" „Ţi-aş putea spune, Myriam, că aceste informaţii îţi vor oferi o mai bună aptitudine de a comunica, dar prefer să te las să descoperi singură, nu-i aşa?" Vă reamintesc: nu sînteţi obligat să luaţi un ton interogativ pentru „nu-i aşa" – dumneavoastră alegeţi. (Exersaţi cu tabelul 39.)
- *Deoarece*: „Mă întreb, Dominique, dacă îmi vei face acest serviciu, deoarece eşti absolut capabil să-l faci." „Unii pot, Philippe, să cîştige acest concurs cu brio, deoarece ai deja toate atuurile necesare." („Aminteşte-ţi, Valérie, că logica şi gramatica pot fi fanteziste, deoarece Inconştientul este cel care înregistrează intenţia reală a mesajului, oricît de puţin ar fi „presărat" şi chiar dacă mentalul conştient este puţin confuz"). (Exersaţi cu tabelul 40.)

Totul este să exersaţi!

Puteţi, (numele dumneavoastră), să implicaţi numele în practic toate *pattern*-urile de limbaj ericksoniene despre care v-am vorbit în capitolul precedent. În diferitele tabele de la 1 la 34 inclusiv aţi găsit exemple ale unei astfel de implicări: eventual, aţi putea, (numele dumneavoastră), să le consultaţi pentru a vă reîmprospăta memoria.

Stăpînirea acestor *pattern*-uri, obiceiul de a le folosi în mod corect, uşurinţa de a găsi cu spontaneitate bunele formulări, totul ţine de antrenament.

Familiaritatea cu asemenea modele de limbaj are deci imensul avantaj că vă îmbunătăţeşte contactele umane, vă permite să vă atingeţi cu uşurinţă scopurile respectîndu-l pe celălalt: în fond, îi lăsaţi interlocutorului libertatea de decizie şi de acţiune. Această latură permisivă elimină nenumărate tensiuni; căci e firesc să fiţi de acord cu cei care vă permit să fiţi autonom, propunîndu-vă în acelaşi timp lucruri pozitive şi constructive.

Pattern-urile de limbaj sînt tot un *mod de a vorbi*, diferit de cel obişnuit. Acesta din urmă este adesea lipsit de noblete, uneori prea direct, alteori prea autoritar, alteori prea conflictual. Noul mod de a

vorbi înfrumuseţează raporturile umane şi generează mai multă armonie între oameni. Cu toţii avem de cîştigat dacă îl includem în modul nostru de a comunica.

Putem acum trece la cea de-a patra parte a acestei cărţi. Ea are în vedere o persoană foarte importantă: pe Dumneavoastră. Căci comunicarea nu se face doar cu ceilalţi. Cum spune proverbul: „Milă mi-e de tine, dar de mine mi se rupe inima". Comunicarea presupune mai întîi să comunicăm cu propria noastră fiinţă, cu propriul Inconştient, cu propriul potenţial de transformare în bine.

Întoarceţi pagina şi veţi descoperi cum să procedaţi pentru a intra în contact cu forţele dumneavoastră profunde, făcînd să iasă la suprafaţă toate resursele şi sprijinul necesar împlinirii vieţii dumneavoastră...

Tabelul 35

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

CINEVA POATE, (NUME),... ;
CINEVA AR PUTEA, (NUME),... ;
UNII POT, (NUME),... ;
S-AR PUTEA, (NUME),... ;

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Unii pot, Astrid, să asculte ce spun eu şi să fie de acord cu mine.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Am putea, Karine, să punem capăt împreună vieţii mele de fată şi să amîni întîlnirea pe care o ai în seara cu pricina.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Unii pot, Philippe, să cîştige cu brio acest concurs cu toate atuurile de care dispui deja.) : . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : S-ar putea, mamă, să mi se dea voie să mă întorc acasă la ora 1 sau 2 dimineaţa.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Unii pot, Durand, să-l seducă pe acest client cu certitudinea de a primi ulterior o comandă.) :
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : S-ar putea, domnule agent Dupond, să mi se ierte această mică încălcare a regulilor de circulaţie, dat fiind că...) : . . . . . .
. . . . . .

Tabelul 36

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

OAMENII NU SÎNT OBLIGAŢI, (NUME),...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu : Oamenii nu sînt obligaţi, Christine, să mă lase să aleg unde ne vom petrece concediul.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu : Oamenii nu sînt obligaţi, unchiule Charles, să uite acest eveniment neplăcut şi să-ţi treacă cu vederea ranchiuna.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu : Oamenii nu sînt obligaţi, Caroline, să ia întotdeauna în considerare ce spun adulţii, dar acest lucru îţi poate uşura foarte mult viaţa.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu : Oamenii nu sînt obligaţi, tată, să mă susţină în confruntarea cu directorul.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu : Oamenii nu sînt obligaţi, Lambert, să rezolve această problemă înainte de mîine seară.) :
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane : prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu : Oamenii nu sînt obligaţi, Micheline, să accepte întîlnirea pe care ţi-o propun.) : . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 37

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

NU SÎNTEŢI OBLIGAT, (NUME), să...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nu eşti obligat, Bénédicte, să mă laşi să iau deciziile importante pentru viaţa noastră de cuplu.): . .
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Nu eşti obligată, mătuşă Véronique, să-mi împrumuţi aceşti bani ca să demarez proiectul.): . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Nu eşti obligat, Victor, să fii la timp la masă.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Nu eşti obligată, mamă, să-mi faci această prăjitură cu brînză de ziua mea.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Nu sînteţi obligat, domnule Lamarque, să-mi acordaţi o zi de concediu lunea viitoare.):
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Nu sînteţi obligat, domnule Adam, să-mi faceţi o reducere de preţ la această cameră video.):
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 38

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

... (NUME)..., SAU NU

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nimeni nu poate şti, Jacqueline, dacă vei merge la această întîlnire cu fostul tău soţ, sau nu.):
. . . . . .
. . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Mai devreme sau mai tîrziu, unchiule David, vei vedea întregul interes al acestui proiect, sau nu.): .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Îţi poţi imagina, Patricia, ce bine te vei simţi fiind între primii trei din clasă, sau nu.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Eventual, tată, îmi vei da cheile maşinii astă seară, sau nu.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Ai putea cu uşurinţă, Joseph, să accepţi postul, sau nu.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Unii pot, Jacques, să facă tot posibilul pentru a-l convinge pe client să semneze acest contract, sau nu.): . . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

Tabelul 39

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

... (NUME)..., NU-I AŞA ?

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Într-o zi, Micheline, vei vedea ce mult te iubesc, nu-i aşa?): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Poate că vei merge, Désirée, să-ţi vezi fiica de Crăciun şi să te împaci cu ea, nu-i aşa?): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: E uşor, Anaïs, să recapitulezi eficient pentru acest examen, nu-i aşa?): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Poate că, unchiule Bernard, nu ai văzut pînă acum toate avantajele pe care le-am avea dacă am alege să mergem mai degrabă la mare în vacanţă, nu-i aşa?): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Directorul General mi-a spus într-o zi despre dumneavoastră: „Dupond poate fi cel mai bun vînzător dacă se ambiţionează, nu-i aşa?"): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Eventual, Yves, am putea merge să sărbătorim numirea împreună, nu-i aşa?): . . . . . .

Tabelul 40

Vă puteţi imagina cum v-aţi putea servi de acest *pattern* de limbaj ericksonian? (Scrieţi-vă propriile fraze în acest tabel.)

... (NUME)..., DEOARECE...

În viaţa dumneavoastră sentimentală (exemplu: Nu eşti obligată, Marielle, să admiţi că am dreptate, deoarece încă nu ai cum să înţelegi.): . . . . . .

În viaţa dumneavoastră familială (exemplu: Probabil ştii deja, Jean-Baptiste, că ai tot interesul să iei această hotărîre, deoarece ar fi cea mai bună formulă.): . . . . . .

În relaţiile cu copiii dumneavoastră (exemplu: Se poate să nu ştii, Jean-Claude, că ai tot interesul să te porţi frumos cu mama, deoarece se gîndeşte la tine pentru un anumit lucru.): . . . . . .

În relaţiile cu părinţii dumneavoastră (exemplu: Nu mă introduce, tată, prea repede în clubul tău, deoarece ştim că secretul activităţilor voastre mai trebuie păstrat încă puţin.): . . . . . .

În relaţiile cu colegii, cu colaboratorii, cu şeful (exemplu: Vrei, Yvan, să-mi aduci acest referat mîine sau poimîine, deoarece îmi va fi util să-l am cît mai repede.): . . . . . .

În celelalte contacte umane: prieteni şi cunoştinţe, relaţiile cu comercianţii, cu administraţia, cu serviciile publice... (exemplu: Unii ar putea, domnule perceptor, să ia în considerare acest lucru, deoarece bunele relaţii cu contribuabilii o cer.): . . . . . .

Partea a patra

Cum să comunicaţi cu dumneavoastră înşivă?

Comunicaţi cu dumneavoastră înşivă

Ştiţi cine este Wilhelm Tell. Amintiţi-vă: a trăit în secolul al XIV-lea, fiind unul dintre eroii legendari ai independenţei Elveţiei şi un neîntrecut ţintaş. Cînd trăgea o săgeată, nimerea fără greş, exact în mijlocul ţintei. Tell era vînjos, puternic, plin de iscusinţă şi de energie. Venea din acei munţi înalţi, cu piscuri abrupte şi troienite: Alpii. A ieşit învingător din numeroase încercări şi apoi...

Apoi, legenda spune că, într-o seară, a adormit într-o vîlcea cu iarbă deasă, alături de cei doi fraţi ai săi, eroi vestiţi şi aceştia. De atunci, dorm încontinuu. Un somn adînc ce va dura pînă în ziua în care ţara va fi din nou în pericol. Atunci se vor trezi, vor lupta şi o vor salva din nou...

Cîteva secole mai tîrziu, un tînăr aleargă pe munte în căutarea unui miel rătăcit. Caută îndelung. Apoi zăreşte un smoc de lînă agăţat într-un tufiş, chiar la intrarea într-o peşteră. Mielul este acolo, la adăpost, ghemuit şi tremurînd, de bună seamă! Fericit, băiatul dă să intre, se adînceşte în umbră, încercînd să-şi obişnuiască ochii cu întunericul. Acum, distinge cu greu o pată de culoare deschisă, la stînga: este mielul, cu siguranţă. Tînărul pătrunde mai adînc în cavernă şi, deodată, se împiedică de un... corp uman! Îşi pierde echilibrul şi se loveşte de un al doilea corp, iar în cădere palmele îi răsună pe coapsele unui al treilea cadavru.

Tînărul e înspăimîntat. Nu se mai gîndeşte la miel, totuşi atît de aproape acum: vrea doar să o ia la goană. Însă... glezna îi este cuprinsă de o mînă puternică şi nu poate scăpa. Îngrozit, priveşte cu mai multă atenţie spre omul întins la pămînt, cu ochii încă închişi; îmbrăcat ciudat, cu o pălărie neobişnuită pe cap, are alături de el un instrument necunoscut.

Preţ de o secundă, pleoapele bărbatului se deschid. Mormăie: „Ce oră e-n ţară?" şi strînge mai tare piciorul băiatului. Acesta îi răspunde gîfîind: „E amiază, Doamne".

Atunci, înmărmurit, băiatul îl aude murmurînd: „Deci timpul nostru încă nu a sosit". Lăsînd mîna moale, bărbatul se întoarce pe cealaltă parte şi adoarme de-a binelea. Băiatul o ia la fugă şi se ascunde după o stîncă, la cîteva zeci de metri de peşteră. Priveşte îndelung, dar nu se mai mişcă nimic. Pe urmă zăreşte mielul, care iese în pas domol şi paşte liniştit.

Mai tîrziu, el povesteşte bătrînilor satului toată întîmplarea, descriindu-i pe cei care dormeau. Iar aceştia îi spun: „L-ai văzut pe Wilhelm Tell cu fraţii săi! Du-ne la peşteră".

Însă degeaba a căutat tînărul, căci nu a mai regăsit acel loc. Întreaga viaţă a tot străbătut munţii: zadarnic.

Totuşi, legenda ştie: eroii dorm şi acum în fundul unei peşteri. Iar într-o zi, cînd va fi „ora" potrivită, ei se vor trezi. De îndată ce va fi nevoie, se vor ridica, la fel de proaspeţi, cu forţa şi puterile intacte, ca să apere şi să salveze iarăşi...

Oare ce s-ar fi întîmplat dacă tînărul ar fi spus: „E ora opt seara" sau „E miezul nopţii, Doamne"?

Care ar fi fost ora „potrivită", cea care i-ar fi făcut pe eroi să se ridice, cu simţurile treze, plini de vigoare şi cu mintea ageră?

Voi cînd îi veţi trezi pe eroii voştri?

Poate încă nu ştiţi, însă aveţi nişte eroi care dorm în voi şi nu aşteaptă decît să fie treziţi – în folosul bunăstării, al acţiunii şi al vieţii voastre. Ei nu se numesc „fraţii Tell", ci „Inconştient, RAS[1]". Sînt aspecte, funcţii ale mentalului, puteri care se află în psihicul vostru. În mare măsură, datorită lor, aptitudinea voastră de a comunica va fi consolidată, mărită.

Însă, pentru a ajunge aici, *trebuie să învăţaţi mai întîi să intraţi în contact cu ele*: să le spuneţi „ora potrivită" ca să acţioneze (aţi remarcat: *bonheur* [*fericire*] vine de la *bonne heure* [*oră potrivită*]?),

1. Abreviere de la *Reticular Activating System*. Este una dintre funcţiile sistemului nostru neurologic, despre care am vorbit deja în această carte.

să le vorbiţi pe limba pe care o înţeleg, să le împărtăşiţi dorinţele şi nevoile voastre, să le explicaţi cum să vă apere, să vă protejeze, să vă inspire...

Vă voi destăinui un secret. De fiecare dată cînd comunic cu voi prin scris, mă adresez „eroilor" mei interiori ca să mă ajute, să trezească în mine toate cele de care am nevoie pentru a exprima ceea ce vreau să vă transmit: inspiraţia, concentrarea, memoria, plăcerea de a scrie, capacitatea de a-mi expune ideile.

Şi merge! Nu doar în acest caz. De fapt, de fiecare dată cînd am nevoie de energie fac apel la „eroii" mei interiori ca să mă ajute. Indiferent dacă este vorba de o conferinţă sau un curs, să conduc un stagiu, să particip la o dezbatere televizată, să conving, să argumentez ori, dincolo de comunicare, să găsesc idei, să-mi dea energie, să-mi îmbunătăţesc capacitatea de învăţare etc.

Să mai vorbim puţin despre Conştient, despre Inconştient şi despre RAS

Îmi cunoaşteţi acum unul dintre secrete şi, la rîndul vostru, vă veţi putea folosi de acest dar nepreţuit: trezirea propriilor eroi interiori – Inconştientul şi RAS-ul – în serviciul obiectivelor voastre. Dar mai întîi, ca să ne reamintim, cîteva explicaţii spre a înţelege mai bine utilitatea de a comunica cu voi înşivă.

Sînteţi înzestrat cu un *Conştient*. El este cel care gîndeşte în cuvinte, analizează, foloseşte concepte, este logic, raţionează, judecă şi contabilizează. Datorită lui puteţi să citiţi, să înţelegeţi raţional şi să comunicaţi prin limbaj, prin cuvinte.

Sînteţi înzestrat – îndeosebi – şi cu un *Inconştient*. El nu este raţional – ceea ce nu înseamnă că este iraţional: îşi are propria-i logică. Se află în relaţie cu tot ceea ce nu este controlat de către Conştient: emoţii, pulsiuni, instincte, fler, intuiţie, reacţii inconştiente. Şi, mai important decît toate: Inconştientul este „depozitul" tuturor resurselor voastre.

Nu e uşor să avem acces la resurse. Nu e suficient, în general, să-ţi spui: „Acum vreau memorie" (sau concentrare, sau tonus, sau aptitudine de a convinge...) ca să se şi întîmple! Şi totuşi, ştiind cum să procedaţi, vă veţi programa resursele utile: e suficient să cereţi Inconştientului să le pună la dispoziţia voastră!

Ceea ce înseamnă că trebuie să învăţaţi
să comunicaţi cu inconştientul dumneavoastră.

Iată-ne din nou în plin subiect al acestei cărţi: comunicarea.

Inconştientul vostru dispune de o „minte limpede": RAS-ul. Cu alte cuvinte, VOI dispuneţi de această minte limpede. Aşa cum au demonstrat cercetările ştiinţifice, Conştientul poate obosi şi este mai degrabă sărac din punctul de vedere al capacităţii sale de a fi conştient: el nu poate conştientiza decît cel mult cinci pînă la nouă elemente în acelaşi timp. Aceasta înseamnă că enorm de multe informaţii din jur vă scapă în permanenţă. Are loc deci o selecţie foarte severă: Conştientul este racordat la cinci pînă la nouă elemente din ceea ce vă înconjoară şi este orb la restul. Atunci, unde are loc alegerea? La fel: cine sau ce anume determină selecţia?

RAS-ul este cel care se ocupă de această sarcină: el decide ce anume trebuie să ajungă la Conştient şi filtrează tot ce rămîne. Este extrem de eficient în munca sa: dacă nu îi spuneţi ce vreţi, el va face uneori selecţia în mod absolut nepotrivit şi veţi trece astfel pe lîngă lucruri care v-ar putea fi utile. E ceea ce se numeşte „a pierde trenul". Nimeni nu vrea să piardă trenul. Învăţaţi-vă deci să comunicaţi cu RAS-ul vostru, ca să vă arate ceea ce este esenţial pentru a vă atinge scopurile şi pentru a găsi fericirea; pentru a vă „racorda" la cele mai bune mijloace de a reuşi.

Aş vrea acum să vă iniţiez într-unul dintre mijloacele de a dialoga cu Inconştientul şi cu RAS-ul[1] dumneavoastră. Este vorba despre tehnica pe care am dezvoltat-o în Training-ul Neuro-Programat (TNPro) şi care poartă numele de *autoprogramare*. Ea constă în a intra într-un SCM, o

1. Există mai multe mijloace de a dialoga cu el. Dacă vreţi să cunoaşteţi mai multe despre minunile pe care vi le pot oferi „eroii voştri interiori", Inconştientul şi RAS-ul vostru, nu pot decît să vă recomand cărţile mele: *Vous n'aimez pas ce que vous vivez ? Alors, changez-le !* (Éditions Marabout), *Bien se connaître pour bien piloter sa vie* şi *Mêlons-nous de nos affaires !* (InterÉditions). Veţi găsi aici toate informaţiile necesare pentru a avea acces la resursele voastre, dar şi pentru a vă schimba starea de spirit prin puterea voinţei, pentru a vă stimula motivaţiile şi pentru a progresa în viaţă, inclusiv pe planurile cele mai concrete, precum sănătatea, cariera, finanţele sau viaţa sentimentală.

stare de conştiinţă modificată, o transă uşoară şi plăcută ce permite dialogul cu Conştientul şi cu Inconştientul. După cum puteţi constata, transa se află mereu în slujba dumneavoastră. Desigur, puteţi învăţa să vă autoprogramaţi mai repede cu ajutorul unui Antrenor TNPro (adică al unui terapeut format după tehnicile TNPro). Totuşi, dacă în regiunea sau ţara dumneavoastră nu există acest gen de cursuri, urmaţi cu răbdare şi perseverenţă indicaţiile următoare şi veţi ajunge la acelaşi rezultat.

Aliaţi-vă cu Inconştientul

Aş vrea să vă amintesc că este primordial să vă debarasaţi de acea viziune asupra Inconştientului, care ni-l prezintă ca pe un mîrşav „diavol din umbră" ce nu aşteaptă decît momentul prielnic să ne apuce de gît, să ne înspăimînte şi să ne facă necazuri. Nu, Inconştientul nu e deloc acest personaj încornorat. În realitate, el reprezintă partea cea mai puternică din noi şi cea mai ocrotitoare... dacă o lăsăm să se exprime şi, mai ales, dacă îi spunem ce să facă pentru a ne ajuta.

Este nu doar posibil, dar şi de dorit să învăţăm să comunicăm cu Inconştientul nostru. Ca şi cum aţi deschide o poartă ce v-ar permite, de-a lungul întregii vieţi (numai pentru că folosiţi tehnica), să beneficiaţi de mii de facilităţi şi de foloase, să vă dezvoltaţi personalitatea şi să vă urmăriţi în mod eficient scopurile. În fond, să reuşiţi în viaţă. Să dialoghezi cu propriul Inconştient înseamnă să fii un om complet şi echilibrat. Din contră, absenţa acestei comunicări provoacă amputarea propriului izvor de energie şi imposibilitatea de a accede cu uşurinţă la propriul depozit de resurse. Permiteţi-mi să vă conduc, astfel încît să reuşiţi să împingeţi fără efort această faimoasă poartă de comunicare între Conştientul şi Inconştientul vostru.

Nu vă lăsaţi descurajat de faptul că veţi avea nevoie de cîteva săptămîni sau chiar luni ca să vă însuşiţi cum trebuie întreaga procedură. O dată dobîndită, este a dumneavoastră pentru tot restul vieţii, şi e nepreţuită.

Trebuie să parcurgeţi patru etape, apoi gata, aţi învins!

Aceste patru etape sînt indispensabile, căci Conştientul şi-a pierdut tehnica de a intra în contact cu profunzimile dumneavoastră. Cele patru etape au scopul de a i le reaminti (probabil că atunci cînd eraţi copil

ştiaţi foarte bine, din instinct, să faceţi acest lucru, fără să vă ajute nimeni!). La capătul acestor etape, veţi fi în măsură să vă *autoprogramaţi*, adică să dispuneţi de resursele dumneavoastră de fiecare dată cînd veţi avea nevoie.

PRIMA ETAPĂ:
ÎNVĂŢAŢI SĂ CONŞTIENTIZAŢI CEEA CE SIMŢIŢI

Pe parcursul a circa zece zile, trebuie să vă izolaţi o dată pe zi cam 15 minute. Luaţi o poziţie confortabilă, închideţi ochii şi concentraţi-vă. Murmuraţi; nu vă limitaţi doar să gîndiţi: urechea trebuie să asculte.

Exerciţiul constă în a identifica şi verbaliza, în fraze complete, descriptive şi precise, implicîndu-vă (spuneţi „Eu"), tot ceea ce simţiţi pe plan vizual (interior, căci aveţi ochii închişi), auditiv şi kinestezic (adică diferitele senzaţii corporale precum: cald, frig, înţepături, spasme, umflături, mişcări involuntare, schimbări ale ritmului respiraţiei, senzaţii de apăsare etc.).

A) Astfel, timp de aproape patru minute veţi fi atent la tot ce vedeţi sub pleoapele închise. Sînt puţine şanse să aveţi o imagine figurativă (feţe, peisaje sau altceva). Vor fi mai ales pete colorate, licăriri, flash-uri, împletituri, puncte mai mult sau mai puţin luminoase plimbîndu-se prin cîmpul dumneavoastră vizual: descrieţi-le. Iată ce poate rezulta: „Văd o zonă mai mult sau mai puţin uniformă de culoare maro-portocaliu în stînga cîmpului meu vizual, iar în dreapta zăresc o pată ceva mai galbenă, de formă rotundă şi care pare să se mişte spre centrul cîmpului vizual...".

B) Apoi, timp de aproape patru minute veţi fi receptiv la toate zgomotele înconjurătoare, din toate direcţiile, şi le veţi verbaliza. De exemplu: „Aud zgomotul cheii în broască şi sunetul unui claxon. Percep zgomotul braţului meu pe rezemătoare şi muzica vecinului. Tocmai am auzit strigătele copiilor de pe stradă şi mieunatul pisicii".

C) În sfîrşit, identificaţi timp de patru minute toate senzaţiile kinestezice: „Simt o mîncărime pe frunte, pe pielea capului. Simt o senzaţie de apăsare sub cotul drept şi tocmai am perceput o mişcare involuntară a arătătorului de la mîna stîngă. Am o senzaţie de umezeală sub pleoape, mai mult la ochiul stîng. Simt nevoia să respir din ce în ce mai adînc...".

Adînciţi-vă şi codificaţi-vă transa

Această primă etapă vă ajută Conştientul să intre în SCM-ul adecvat: o formă de transă uşoară. Este o condiţie *sine qua non* pentru a dialoga cu Inconştientul dumneavoastră. După cum puteţi constata, transa este una dintre cheile majore pentru o comunicare reuşită şi eficientă.

O dată încheiată prima etapă, sînteţi familiarizat cu acest tip de SCM: atenţie îndreptată spre interior şi concentrare. Cea de-a doua etapă constă în aprofundarea SCM-ului şi „codificarea" lui la un nivel optim. Pentru aceasta trebuie să învăţaţi pe de rost ceea ce urmează[1] şi să vă concentraţi cît mai bine.

„Codul" despre care vorbesc este *asocierea* dintre un cuvînt, un comportament sau o atitudine (sau mai multe dintre aceste elemente) şi o anumită stare de conştiinţă. De exemplu, codul „imaginează-ţi gustul de lămîie în gură" are toate şansele să declanşeze o secreţie de salivă. De ce trebuie să vă codificaţi astfel? La fel cum ideea de lămîie provoacă o secreţie de salivă, codul facilitează instalarea stării de conştiinţă dorite, fără să fie nevoie să treceţi prin toate etapele pentru a o obţine.

Deocamdată, veţi intra în starea de conştiinţă vizată prin intermediul unei proceduri care trebuie urmată; cîtă vreme codul nu este însuşit, va trebui să o urmaţi întocmai de fiecare dată ca să ajungeţi la acelaşi rezultat. Însă atunci cînd codul va funcţiona, va fi suficient să-l folosiţi pentru a intra deja în starea de conştiinţă *ad hoc*: economie de timp şi de efort. Creierul dumneavoastră posedă o extraordinară capacitate de învăţare: în măsura în care s-a obişnuit cu acest cod, el funcţionează. Să trecem deci la a doua etapă.

---

1. Am conceput o casetă audio al cărei titlu este: *Votre Niveau Aleph*. Ea vă poate ghida şi vă permite să exersaţi cu uşurinţă astfel de codificări. De asemenea, ea vă scuteşte să învăţaţi pe de rost. O puteţi găsi la Neo Cortex 7 place d'Austerlitz F-67004 Strasbourg France.

ETAPA A DOUA: CODIFICAŢI O STARE DE CONŞTIINŢĂ MAI PROFUNDĂ

Acest exerciţiu se face în fiecare zi şi durează de la două la trei săptămîni. Trebuie să vă izolaţi preţ de o jumătate de oră. După ce v-aţi aşezat într-o poziţie confortabilă, faceţi încă o dată, cu ochii închişi, exerciţiile din prima etapă, apoi continuaţi, murmurînd ceea ce urmează:

„Acum voi intra într-o stare de conştiinţă foarte plăcută şi profundă. Mult mai plăcută şi mai profundă. Pentru aceasta, voi număra încet de la 10 la 1. Cu fiecare cifră descrescătoare voi coborî la un nivel mai profund... E atît de plăcut şi de odihnitor. Încep să număr chiar acum... 10... 9... 8... Mă adîncesc tot mai mult – e atît de plăcut şi de odihnitor... 7... 6... 5... 4... Mă adîncesc şi mai mult, din ce în ce mai adînc... 3... 2... 1... 1... 1...

Starea de conştiinţă în care mă aflu acum este propriul meu Nivel Aleph. Această stare de conştiinţă în care sînt în acest moment se numeşte Nivelul Aleph..."

Continuaţi să codificaţi:

În orice moment, pot să mă întorc cu uşurinţă la acelaşi Nivel Aleph! E suficient să mă aşez într-o poziţie confortabilă, să închid ochii, să respir adînc de trei ori. Apoi să număr încet în minte de la 10 la 1. Pe urmă, să văd plutind alene litera A în faţa privirii mele interioare. Atunci îmi voi fi atins propriul Nivel Aleph, Nivelul Aleph pe care-l experimentez chiar în acest moment... Voi rămîne aici cît timp doresc. Apoi, cînd îmi voi dori să revin la starea de conştiinţă obişnuită, va fi destul să număr de la 1 la 5 şi, o dată ajuns la 5, voi putea să deschid ochii şi să mă relaxez. Voi fi în plină formă şi perfect sănătos, voi fi cu toate simţurile ascuţite şi în măsură să petrec o zi cu mult spor, bucurie de a trăi şi cu zîmbetul pe buze... Voi folosi chiar acum această procedură."

Apoi folosiţi codul: respiraţi încet de trei ori, număraţi în minte de la 10 la 1 şi coborîţi cît mai adînc în dumneavoastră cu fiecare cifră descrescătoare, imaginaţi-vă litera A, după cum am arătat mai sus. Rămîneţi apoi în această stare de conştiinţă cît timp veţi dori. Pe urmă, reveniţi la starea de veghe numărînd de la 1 la 5, folosind formula de întoarcere. Iar la 5: deschideţi ochii şi relaxaţi-vă.

Cînd consideraţi că acest cod este operaţional, adică atunci cînd datorită lui intraţi în propriul dumneavoastră Nivel Aleph, testaţi-l timp de una sau două săptămîni. Pentru aceasta, izolaţi-vă şi folosiţi codul fără să treceţi prin întreaga procedură. Dacă totul merge bine, veţi intra într-o stare de conştiinţă apropiată de cea pe care o atingeaţi înainte – la capitolul celei de-a doua etape. Acesta va fi semnul că aveţi un cod operativ.

Fiţi atent la răspuns

Iată-vă deci la capătul primelor două etape, cele mai lungi. S-au scurs deja cîteva săptămîni. Aţi învăţat să fiţi atent la dumneavoastră înşivă, ceea ce e necesar pentru a repera răspunsul pe care are să vi-l dea Inconştientul. Cînd am vorbit despre comunicarea cu Inconştientul (şi nu despre monolog), sugeram de fapt că Inconştientul vă va răspunde.

Cu siguranţă că nu o va face prin fraze, prin cuvinte: acesta este unul dintre prerogativele Conştientului. El (Inconştientul) vă va răspunde sub forma unei senzaţii, întotdeauna localizată fie la nivel vizual, fie la nivel kinestezic (un răspuns auditiv este foarte puţin probabil). Următoarele trei criterii vă vor permite să recunoaşteţi răspunsul propriului Inconştient:

1) vă dă întotdeauna acelaşi răspuns cînd îi vorbiţi (şi va fi acelaşi de-a lungul întregii vieţi);
2) răspunsul vine la momentul potrivit, adică nu oricînd, ci atunci cînd vă adresaţi Inconştientului;
3) nu îl puteţi crea cu ajutorul Conştientului.

Inconştientul vă va răspunde deci, însă fiţi înţelegător, nu-i cereţi să vă creeze un adevărat foc de artificii sub pleoape ori să vă apuce tremuratul! Mulţumiţi-vă cu un cît de mic semnal – şi fiţi atent să nu-l pierdeţi. Inconştientul va decide ce fel de răspuns vă va da: Conştientul nu are nici o putere în această privinţă. Luaţi ce vi se oferă şi fiţi *întotdeauna* binevoitor, amabil şi chiar afectuos cu propriul Inconştient; el este capabil să vă ofere toate resursele de care aveţi nevoie de-a lungul vieţii. Şi nu uitaţi: *el este dumneavoastră înşivă*. Aşadar, fiţi prietenos cu dumneavoastră înşivă...

Amintiţi-vă: răspunsul său este întotdeauna o senzaţie localizată, fie vizuală (pete de culoare, licăriri...), fie kinestezică (mîncărimi, spasme, mişcări involuntare, cald, frig, schimbări ale ritmului respiraţiei...).

Vă întrebaţi, poate, de cît timp aveţi nevoie să încheiaţi această a treia etapă pe care v-o propun? Nu ştiu – însă foarte adesea sînt suficiente zece minute! Însuşiţi-vă cum trebuie *structura* procedurii.

E uşor de ţinut minte: există şapte etape, întotdeauna aceleaşi şi în aceeaşi ordine:

1) salutaţi;
2) exprimaţi-vă recunoştinţa;
3) cereţi;
4) aşteptaţi răspunsul;
5) mulţumiţi;
6) exprimaţi-vă încă o dată recunoştinţa;
7) luaţi-vă la revedere şi fixaţi-vă o întîlnire.

În fond, este chiar structura unui dialog politicos, pe care o adoptaţi în faţa celor pe care-i stimaţi, nu-i aşa?

Pentru eficienţa acestui dialog cu dumneavoastră înşivă trebuie să alegeţi şi să păstraţi cuvintele pe care le folosiţi la punctele 1 –2 –5 –6 –7. Nu le schimbaţi „precum şosetele": cînd le veţi folosi, pentru Inconştient va fi *semnul* care îi arată că vreţi să intraţi în contact cu el. Mai mult, aceste cuvinte vor menţine starea de conştiinţă adecvată pentru o comunicare fructuoasă cu el: ele formează, prin ele însele, un fel de „cod" secund ce fixează Nivelul Aleph.

Aşadar, această a treia etapă are drept scop să vă facă să reperaţi semnalul care conţine răspunsul Inconştientului. Păstraţi în minte ideea că Inconştientul vă va răspunde: această parte din dumneavoastră tînjeşte dintotdeauna la comunicarea cu *dumneavoastră*, altfel spus, cu Conştientul.

ETAPA A TREIA: REPERAŢI RĂSPUNSUL INCONŞTIENTULUI

Izolaţi-vă, aşezaţi-vă într-o poziţie confortabilă şi închideţi ochii. Fiţi fericit: peste cîteva clipe vi se va întîmpla ceva neobişnuit şi pozitiv. Folosiţi-vă de codul Nivelului Aleph pentru a intra în starea de conştiinţă necesară. Cînd o veţi atinge, adresaţi-vă Inconştientului după cum urmează, murmurînd.

1) Salutaţi Inconştientul. („Bună ziua, Inconştient, te salut.")
2) Exprimaţi-vă recunoştinţa faţă de el. (printr-o frază politicoasă, de exemplu: „Mă bucur să ştiu că datorită ţie am acces liber la resursele mele".)

3) Întrebaţi-l dacă vrea să comunice. („Inconştient, vrei să dialoghezi cu mine la nivel conştient?")
4) Aşteptaţi liniştit răspunsul, fiind atent la orice senzaţie vizuală sau kinestezică, chiar şi foarte vagă. Pornind de aici există două posibilităţi:
   a) nu se întîmplă nimic. Repetaţi punctul 3 concentrîndu-vă mai intens;
   b) simţiţi ceva. În acest caz, mulţumiţi-i şi cereţi-i o confirmare („Inconştient, îţi mulţumesc că ai acceptat să-mi răspunzi sub forma [senzaţiei reperate]. Această senzaţie [numiţi-o încă o dată] e un semn că accepţi dialogul? Dacă da: intensific-o. Dacă nu: diminuez-o." Aşteptaţi liniştit să simţiţi ce se întîmplă:
      - în cazul unei intensificări (fie ea slabă sau scurtă!), treceţi la punctul 5;
      - în cazul unei diminuări: cereţi încă o dată confirmarea, pentru a fi sigur. Dacă într-adevăr este vorba de o diminuare, trebuie să aveţi în vedere două situaţii:
        - semnalul nu este răspunsul Inconştientului, ci o „senzaţie rătăcită". Atunci reveniţi la punctul 3, identificaţi un alt semnal şi testaţi-l în acelaşi mod.
        - Inconştientul dumneavoastră nu este dispus să comunice în acea zi cu dumneavoastră (este un caz rarisim: deci nu renunţaţi prea repede). În această situaţie, spuneţi-i că acceptaţi acest lucru, ştiind că nu e decît ceva temporar („Inconştient, accept decizia ta, ştiu că e doar provizorie.") Treceţi apoi la punctul 5.
5) Mulţumiţi-i Inconştientului. („Inconştient, îţi mulţumesc că ai acceptat să-mi răspunzi sub forma [acestui semnal reperat].")
6) Exprimaţi-vă încă o dată recunoştinţa faţă de el. („Mă bucur să ştiu că datorită ţie mă îndrept spre... – succes, fericire etc.")
7) Luaţi-vă la revedere şi fixaţi o altă întîlnire. („Îmi iau la revedere acum. Vom relua contactul mai tîrziu" – fără să precizaţi cînd.)

Dacă nu aţi identificat răspunsul Inconştientului la punctul 4, spuneţi-i aşa: „Inconştient, nu am reuşit astăzi să-ţi reperez semnalul. Ştiu că mă vei ajuta să o fac data viitoare. Oricum, îţi mulţumesc că ai comunicat cu mine." Apoi încheiaţi cum se arată la punctele 6 şi 7.

Iar acum: cereţi resurse

Această a treia etapă nu poate fi încheiată în doar cîteva minute. Tocmai aţi făcut un mare pas înainte. Aţi deschis poarta ce vă permite să comunicaţi cu cea mai puternică parte din dumneavoastră, aliatul dumneavoastră dintotdeauna: Inconştientul. Începînd de aici, deveniţi un om mult mai complet ca înainte, capabil să vă alimentaţi de la sursele vii, de la „rezerva" dumneavoastră de resurse. Nu veţi mai fi niciodată singur, aşa cum este bietul Conştient, închis în el însuşi, în limitele sale, depăşit de tot ceea ce nu poate nici să înţeleagă, nici să stăpînească: emoţii, angoase, neînţelegerea propriului eu şi a motoarelor sale cele mai tainice...

Ajuns în acest stadiu (o dată încheiată cea de-a treia etapă a intrării în contact cu Inconştientul), vă puteţi considera deja satisfăcut şi îmbogăţit. Aţi experimentat un mod de comunicare pe care nu îl cunoşteaţi, întrezăriţi noi perspective şi posibilităţi pentru activităţile, pentru relaţiile cu ceilalţi şi pentru viitorul dumneavoastră.

Cele trei etape precedente v-au permis să ajungeţi în punctul-cheie: cea de-a patra etapă. Unde vă va conduce ea? Spre o putere fără preţ, pe care o veţi deţine pentru tot restul vieţii: puterea de a accede la resursele dumneavoastră.

Resursele sînt: toate aptitudinile, capacităţile, calităţile şi toate talentele şi comportamentele de care avem nevoie pentru a reuşi într-o situaţie dată. De exemplu: curaj, prezenţă de spirit, simţul umorului, calm, stăpînire de sine, memorie, concentrare, creativitate, tonus, aptitudinea de a comunica, aptitudinea de a convinge şi multe altele.

Vă întrebaţi poate în acest moment: „Şi dacă am nevoie de nişte resurse pe care nu le posed? De exemplu, am un foarte bun spirit de analiză, dar nu reuşesc să văd lucrurile global, sintetic. Aşa sînt eu".

Vă voi răspunde: „Aveţi acelaşi creier, cu două emisfere şi douăzeci şi opt de miliarde de neuroni ca şi cei care au acel spirit de sinteză despre care spuneţi că vă lipseşte. Orice femeie, orice bărbat posedă totalitatea caracteristicilor umane – chiar dacă unele „dorm" în ea sau în el –, pur şi simplu pentru că în capul lor există aparatul cerebral uman. E suficient să stimulăm resursele adormite. Acesta este scopul

celei de-a patra etape: să vă programaţi resursele după cum doriţi, să le treziţi pe cele care au dormit în dumneavoastră prea mult timp!

Iată acum scopul celei de-a patra etape:

Să vă permită să cereţi – şi să obţineţi! – resursele de care aveţi nevoie pentru a atinge nişte obiective precise, exacte şi scurte ca durată, fie că ţin de acţiune, de proiecte sau de comunicare.

Mai aveţi nevoie de cîteva informaţii înainte de a aborda procedura ca atare. Iată-le:

- veţi regăsi aceleaşi puncte (7) ca în cea de-a treia etapă. Singura diferenţă este la punctul 3: în loc să întrebaţi dacă Inconştientul acceptă dialogul, îi veţi cere resurse;
- trebuie să folosiţi aceleaşi cuvinte pentru punctele 1-2-5-6-7 de fiecare dată cînd veţi comunica cu propriul Inconştient, de-a lungul întregii vieţi. Daţi-i imediat de ştire interlocutorului dumneavoastră interior şi fixaţi starea de conştiinţă adecvată;
- folosiţi un limbaj *simplu*, *clar*, *precis*, *punctual*;
- eliminaţi orice formulare conţinînd-u-l pe „nu" („să nu mă tem" se exprimă prin „să am curaj");
- luaţi-o progresiv: la început, cereţi o singură resursă pe şedinţă. Apoi, cîteva săptămîni mai tîrziu, două, apoi trei, apoi patru, apoi cinci. Nu depăşiţi *niciodată* cinci resurse pentru un anumit obiectiv. Obiectivul este evenimentul sau situaţia în vederea căreia cereţi resursele;
- înainte de a începe, gîndiţi-vă care sînt cele mai bune resurse de care aveţi nevoie;
- nu cereţi resurse pentru mai mult de o zi: dacă aveţi nevoie de aceleaşi resurse pentru mai multe zile, faceţi o şedinţă de programare pentru fiecare zi în parte (cînd veţi fi bine „rodat", procedura vă va lua trei minute);
- şi, cred că nu voi repeta niciodată destul aceasta: *fiţi precis*. Spuneţi-i Inconştientului de ce resurse *anume* aveţi nevoie, pentru care eveniment *anume*, în ce dată, în ce loc, între ce ore. Acesta este cel mai bun mijloc pentru ca Inconştientul să vă aprecieze cererea în mod corect, nu „de-a-ndoaselea";

- folosiţi cu regularitate acest mod de a cere resurse. Va fi din ce în ce mai eficient : Inconştientul trebuie să înveţe să vă ajute şi să acceadă la cererile dumneavoastră.

În ceea ce priveşte locul, ora şi frecvenţa, dumneavoastră decideţi. Nu există locuri sau ore mai bune ca altele. Cît despre frecvenţă, aceasta se va regla de la sine : veţi constata singur.

Să abordăm deci a patra etapă.

ETAPA A PATRA :
CEREŢI-I INCONŞTIENTULUI
RESURSELE DE CARE AVEŢI NEVOIE

Izolaţi-vă. Aşezaţi-vă confortabil şi închideţi ochii.
Şoptiţi.
Începeţi să folosiţi codul Nivel Aleph. Apoi :

1) Salutaţi.
2) Exprimaţi-vă recunoştinţa.
3) Cereţi resurse. Iată un exemplu de formulare : „Inconştient, spune-mi dacă accepţi să-mi pui la dispoziţie o concentrare intensă, o puternică aptitudine de a convinge şi o mare siguranţă (iată cele trei resurse cerute) pentru interviul de angajare (evenimentul, obiectivul este precizat) pe care-l voi avea pe 13 mai (data) la Montréal (locul), începînd cu ora 14 (intervalul orar). Dacă accepţi, dă-mi semnalul [reperat în etapa a treia şi pe care îl numiţi în mod clar. De exemplu : mişcarea degetului gros de la mîna stîngă].
4) Aşteptaţi răspunsul :
   a) dacă nu vine, repetaţi punctul 3 ;
   b) dacă vine şi este convingător, treceţi la punctul 5 ;
   c) dacă vine, însă pare slab, cereţi o confirmare : „Inconştient, am primit răspunsul tău, dar nu sînt sigur de sensul acestui răspuns. Dacă eşti de acord, amplifică semnalul [numiţi-l încă o dată], dacă nu, diminuează-l". Dacă este diminuat (acest lucru nu se întîmplă practic niciodată), refaceţi punctul c. Dacă este într-adevăr diminuat, spuneţi-i că acceptaţi decizia sa şi că ştiţi că nu e decît temporară. Treceţi apoi la punctul 5.
5) Mulţumiţi-i.
6) Exprimaţi-vă încă o dată recunoştinţa.
7) Luaţi-vă la revedere şi fixaţi-vă o întîlnire pentru mai tîrziu.

Iată: etapa a patra s-a încheiat

Dispuneţi acum – *şi pentru totdeauna* – de un mijloc de a comunica cu dumneavoastră înşivă în mod productiv şi fecund, şi aveţi la îndemînă nişte resurse care v-ar fi de-a dreptul inaccesibile fără acest dialog cu Inconştientul.

Nu staţi luni întregi fără să vă adresaţi Inconştientului : restabilirea contactului după o tăcere prea lungă va fi mai dificilă decît atunci cînd comunicarea este menţinută cu plăcere.

Să vorbim acum despre RAS

Imaginaţi-vă o rachetă cu cap dirijabilă, care nu ştie unde să lovească, pentru că nu a primit directivele necesare. Putem presupune că zboară de ici-colo, ajungînd cine ştie unde sau se prăbuşeşte la întîmplare, poate peste un muzeu !

Riscul de a „funcţiona la întîmplare" are mari şanse să devină realitate la individul care nu controlează preţiosul atribut pe care i l-a conferit natura, „capul său dirijabil", RAS-ul său (mecanismul de selectare care filtrează informaţiile ce ajung pînă la conştiinţa noastră). Graţie acestui RAS, atenţia vă este atrasă de tot ceea ce are legătură cu obiectivele, cu polii de interes, cu pasiunile dumneavoastră. O dată „racordat", RAS-ul nu va întîrzia să vă atragă atenţia asupra a tot ceea ce „vibrează" pe aceeaşi lungime de undă cu interesele dumneavoastră. În momentul în care veţi reuşi să intraţi în legătură cu el, RAS-ul dumneavoastră va porni la vînătoare ca să „adulmece" pistele ce vă sînt utile ; ca să descopere informaţiile, datele de care aveţi nevoie pentru a vă îmbunătăţi strategia, pentru a vă aduce pe drumul cel bun, în vederea scopului urmărit. Pentru aceasta, este necesar şi suficient să *i-o spuneţi*.

Puteţi constata încă o dată : fie că este vorba de alţii sau de dumneavoastră înşivă, ultimul cuvînt în orice realizare îl are comunicarea.

Să abordăm acum cealaltă faţă a comunicării cu dumneavoastră înşivă: activarea RAS-ului.

Să presupunem că aveţi drept proiect ameliorarea comunicării cu asociatul dumneavoastră – fapt indispensabil pentru bunul mers al întreprinderii comune, defavorizată de relaţiile defectuoase dintre dumneavoastră. Iată un obiectiv[1] interesant, nu-i aşa?

Pentru a atinge acest obiectiv, puteţi, desigur, să vă autoprogramaţi să dispuneţi de următoarele resurse: calm, aptitudine de a convinge, toleranţă şi indulgenţă, *aptitudine de a comunica* cu uşurinţă – sau orice altă resursă pe care o consideraţi utilă.

Puteţi, de asemenea, să-i cereţi RAS-ului să vă „racordeze" la toate ocaziile unei bune colaborări cu asociatul dumneavoastră. În acest caz, el vă va ajuta să reacţionaţi mai chibzuit, şi anume să profitaţi de ocaziile care favorizează un schimb mai benefic şi mai constructiv, lipsit de emoţiile dăunătoare acţiunii comune.

Puteţi chiar să cuplaţi cele două demersuri: autoprogramarea şi proiectarea RAS-ului.

Iată acum unul dintre mijloacele[2] pe are le puteţi folosi pentru a-i comunica RAS-ului că trebuie să vă ajute să vă îmbunătăţiţi dialogul cu asociatul dumneavoastră. Această tehnică este un fel de gimnastică mentală provenind din PNL, care vă va cere cere puţină concentrare, energie cerebrală şi perseverenţă; ea se numeşte *swish*. *Swish* este cuvîntul englezesc folosit de fotografi pentru a denumi mişcarea rapidă a obiectivului ce se deschide şi se închide în vederea impresionării peliculei. În cazul nostru, este vorba, în mod asemănător, de a imprima Inconştientului şi RAS-ului o concepţie nouă şi pozitivă. Scopul este de a elimina vechiul mod negativ de a vedea sau/şi de a acţiona.

1. Orice alt tip de obiectiv este posibil, cu condiţia ca atingerea acestuia să depindă de acţiunea dumneavoastră personală, nu de lucruri situate dincolo de puterea dumneavoastră (cum ar fi, de exemplu, o decizie guvernamentală).
2. Există şi altele, supuse toate aceluiaşi principiu: vizualizarea obiectivului, ţinînd cont de anumite caracteristici ale „limbajului" Inconştientului.

PROIECTAŢI-VĂ *RAS*-UL ÎN VEDEREA SCOPULUI DUMNEAVOASTRĂ

1) În primul rînd, trebuie să vă fixaţi două *imagini* diferite, A şi B, în „privirea dumneavoastră interioară" (cu ochii închişi), adică în imaginaţia dumneavoastră.

   A) • Căutaţi amintirea unui conflict caracteristic cu asociatul dumneavoastră. Treceţi prin faţa ochilor închişi întreaga secvenţă, apoi selectaţi momentul cel mai neplăcut, acela în care opoziţia dintre voi „sare în ochi".

   • Asiguraţi-vă că retrăiţi această secvenţă în interiorul personajului dumneavoastră, deci în propriul corp care trăieşte scena (nu disociat, deci nu ca spectator): asiguraţi-vă că sînteţi *asociat* cu dumneavoastră înşivă;

   • Asiguraţi-vă, de asemenea, că resimţiţi ceva din sentimentele negative care vă marchează în timpul tensiunilor cu asociatul dumneavoastră (iritare, enervare, furie, frustrare sau altele).

   B) • Imaginaţi-vă o scenă în care comunicaţi cel mai bine cu asociatul *dumneavoastră* (în această carte aţi învăţat să comunicaţi mai bine: acest lucru vă e uşor acum). În această scenă trebuie să vedeţi că ambianţa este pozitivă şi constructivă.

   • Asiguraţi-vă că vedeţi această scenă ca spectator: îl vedeţi pe asociatul dumneavoastră şi o parte din faţa dumneavoastră. Astfel, vă *disociaţi* de dumneavoastră înşivă.

2) Acum, dat fiind că aţi construit aceste două imagini (problema şi soluţia), le veţi folosi pentru a-i spune RAS-ului, prin intermediul Inconştientului, că A (problema) trebuie eliminat şi înlocuit cu B (soluţia). Nu numai în imaginaţie, dar şi în realitate. De fapt, o dată ce Inconştientul şi RAS-ul au înţeles, vor efectua, în mod progresiv şi natural, modificări de comportament în direcţia B. Procedura pe care o veţi folosi se numeşte deci *swish* şi cuprinde patru etape. Trebuie să le respectaţi pe toate, altfel „mesajul" nu va fi înţeles de Inconştient şi de RAS. Iată-le:

   a) închideţi ochii şi priviţi imaginea A, mare (aproximativ de mărimea unui poster) şi luminoasă. Dacă nu este aşa, adăugaţi-i luminozitate. Asiguraţi-vă că o priviţi ca actor, iar nu ca spectator al dumneavoastră înşivă: trebuie să fiţi asociat cu dumneavoastră înşivă;

   b) plasaţi în colţul din *dreapta* jos imaginea B. Ea trebuie să fie mică (de mărimea unei fotografii), întunecată (nu neagră însă) şi trebuie să vă vedeţi ca spectator: disociat de dumneavoastră înşivă;

c) aceasta este etapa-cheie. *Trebuie să o efectuaţi în cel mult o secundă.* Nu aveţi timp să zăboviţi, să vă relaxaţi sau să cizelaţi. Măriţi şi iluminaţi imaginea B, astfel încît să acopere *integral* imaginea A : aceasta din urmă trebuie, *în acelaşi timp*, să se facă mai mică şi întunecată pînă va dispărea. *Va dispărea* : nu în sensul că se duce în colţul din dreapta jos în locul imaginii B sau rătăceşte pe cine ştie unde. Ea trebuie să *devină mică şi întunecată pînă se stinge* ; să se reducă la un punct, să se anihileze ;

d) deschideţi ochii de îndată ce aţi încheiat etapa a 3-a. Nu priviţi rezultatul final. Nu vă mai gîndiţi la el, ci din contră, ocupaţi-vă imediat de orice altceva – uitaţi-vă la ceas, priviţi tapetul... Cu alte cuvinte, detaşaţi-vă instantaneu.

Trebuie să faceţi întregul *swish* de cinci pînă la zece ori consecutiv. Amintiţi-vă că pentru a fi eficient trebuie să puneţi toată energia mentală de care dispuneţi în punctul c.

Alte obiective pentru RAS-ul dumneavoastră

Iată. Acum ştiţi să „swish-aţi". Repetaţi de cîteva ori acest ansamblu de cinci pînă la zece *swish*-uri. Vă va lua între cinci şi zece minute, ceea ce nu e prea mult ca să vedeţi cum se ameliorează treptat raporturile dumneavoastră umane.

Puteţi adapta *swish*-ul la diferitele feluri de probleme, de exemplu :

- Nu reuşiţi să vă lansaţi într-o afacere sau să faceţi un proiect în care totuşi nu există piedici importante. Puneţi piedică imaginii A şi lăsaţi liberă imaginea B. Apoi, *swish* !
- Vă este teamă să înfruntaţi pe cineva sau ceva (examene, testul pentru permis de conducere, discuţii...). Puneţi în imaginea A teama şi în imaginea B îndrăzneala de care aveţi nevoie pentru a reuşi. Apoi, *swish* !
- Ceva nu vă convine în comportamentul dumneavoastră. Puneţi comportamentul nedorit în imaginea A şi îndreptarea dorită în imaginea B. Apoi, *swish* !

Cu toate acestea, *swish*-ul este inutil în cazul unor lucruri imposibile, de exemplu să reuşiţi la un examen pentru care nu aţi studiat, să cîştigaţi

printr-o minune la loterie ori să o seduceţi pe Vanessa Paradis. *Swish*-ul nu funcţionează decît în măsura în care accesul la ceea ce doriţi depinde de dumneavoastră, de acţiunea dumneavoastră, de cunoştinţele şi de comportamentul dumneavoastră. Un ultim sfat : nu folosiţi în imaginea B un rezultat final „leit" (de exemplu, un panou de afişare a rezultatelor de la examen menţionînd că aţi fost admis). Imaginea B trebuie să vă arate *în timp ce* vă îndreptaţi spre scopul urmărit.

Păstraţi viu contactul cu forţele profunde

Iată. Ştiţi să *swish*-aţi. Această preţioasă procedură provenită din PNL este unul dintre mijloacele de a comunica cu dumneavoastră înşivă *în sprijinul obiectivelor dumneavoastră*, al bunului mers al vieţii dumneavoastră şi al reuşitei pe toate planurile.

Iar acum, un adevăr foarte simplu : consider că nu putem comunica cu ceilalţi în mod pozitiv dacă nu sîntem capabili să comunicăm cu noi înşine ! Primul interlocutor al oricărei fiinţe umane este ea însăşi. Să te alimentezi cu resursele tale, să te respecţi, să te iubeşti, să te conduci, să te orientezi, să faci alegeri, să iei decizii... Toate acestea ţin de comunicarea cu propriile forţe vii, cu propriile profunzimi, cu sursele tainice.

Să comunicaţi cu dumneavoastră înşivă înseamnă să cîştigaţi o certitudine : nu sînteţi numai un Conştient destinat să se lupte în această junglă care este lumea. Aveţi şi un Inconştient, înzestrat cu intuiţie, creativitate, inspiraţie şi care, pentru a vă înflori viaţa, dispune de nişte rezerve de energie, de vitalitate şi de entuziasm inimaginabile. Posedaţi un RAS care, la cererea dumneavoastră, vă va „aduce la moară" toată apa trebuincioasă, de fiecare dată cînd acest lucru are să vă fie de folos.

Aşadar, păstraţi vie această comunicare cu dumneavoastră înşivă. Nu o neglijaţi. Aveţi-o în vedere şi serviţi-vă de ea – tot mai mult şi mai bine. Aveţi numai de cîştigat : echilibru, încredere, calm, reuşită şi încă multe alte lucruri.

De-a lungul paginilor următoare veţi experimenta mai în profunzime transa şi hipnoza...

Autohipnoza

Despre transă şi hipnoză în comunicarea interpersonală v-am vorbit deja în partea a doua a cărţii. Nu pot să-mi închei expozeul fără să vă vorbesc despre transă şi hipnoză în comunicarea fiecăruia cu sine însuşi.

Ştiţi deja că transa şi hipnoza sînt stări de conştiinţă modificate faţă de starea de conştiinţă obişnuită, că ele sînt naturale şi că nu au nimic dăunător sau care să vă sperie. Aţi înţeles, desigur, nu e vorba să faceţi pe hipnotizatorul de bîlci, să daţi ordine sau să obţineţi de la celălalt ceea ce nu vrea cu nici un chip să vă dea. Scopul exerciţiului este de a îmbunătăţi comunicarea cu ceilalţi, în sensul că transa şi hipnoza facilitează raporturi constructive şi de bună înţelegere cu ceilalţi.

În capitolul precedent aţi realizat importanţa enormă a accesului la forţele profunde şi la resursele, la potenţialul dumneavoastră de schimbare pozitiv, adică la Inconştient şi la RAS – condiţii *sine qua non* ale reuşitei personale, profesionale, materiale şi afective.

Veţi lua cunoştinţă acum de utilitatea şi de eficacitatea transei şi hipnozei în atingerea succesului personal şi a scopurilor dumneavoastră. Tot de comunicare este vorba, tema generală a acestei cărţi, şi, în mod special, de comunicarea fiecăruia cu sine însuşi, cu Inconştientul şi cu RAS-ul său. După următoarele cîteva pagini veţi avea un instrument în plus, o completare a autoprogramării şi a *swish*-ului: autohipnoza prin levitarea mîinii şi a antebraţului. Autoprogramarea şi *swish*-ul sînt tehnici de folosire a aptitudinii voastre naturale de a intra fără dificultate în transe uşoare; de fapt, în timp ce le practicaţi, vă aflaţi deja într-un fel de transă autohipnotică uşoară. La fel se întîmplă şi în timpul tuturor „recreaţiilor" din această carte.

Să mergem mai departe: graţie autohipnozei, veţi descoperi un alt mod de a intra în contact cu Inconştientul şi cu RAS-ul dumneavoastră şi veţi putea să vă antrenaţi.

Autohipnoza caută să vă *ofere o poartă de acces* la Inconştient *spre a-i spune* să facă un anumit lucru pentru dumneavoastră. Ce fel de lucru? Dumneavoastră veţi decide, în funcţie de propriile nevoi şi obiective[1]. Aveţi de unde alege.

De exemplu:

- să vă sporească încrederea în dumneavoastră;
- să vă sporească memoria;
- să vă sporească aptitudinea de a vă concentra;
- să vă sporească aptitudinea de a comunica;
- să vă sporească aptitudinea de a convinge;
- să vă sporească vitalitatea, potenţialul de sănătate;
- să vă sporească optimismul, elanul, entuziasmul;
- să vă sporească performanţele (sportive, intelectuale, sexuale etc.);
- să vă sporească creativitatea (în domeniile pe care le alegeţi);
- să vă sporească intuiţia;
- să vă sporească capacitatea de a acţiona etc.

Alegeţi, decideţi, formulaţi

În primul rînd, trebuie să *decideţi* ce vreţi să-i cereţi Inconştientului să realizeze pentru dumneavoastră. Pentru aceasta, construiţi-vă patru pînă la şase fraze pe aceeaşi temă constructivă şi pozitivă (o singură temă pe şedinţă!). De exemplu, dacă vreţi să vă dinamizaţi încrederea în dumneavoastră, iată ce gen de formulări puteţi folosi:

- Încrederea în mine creşte pe zi ce trece;
- Mă simt din ce în ce mai sigur pe mine şi încrezător în capacităţile mele;

1. Am dezvoltat pe larg aspectele teoretice ale autohipnozei în cartea mea: *Bien se connaître pour bien piloter sa vie* (InterÉditions), pagina 145 şi următoarele (trad.rom. de Florin Iorga, *Şansa e de partea ta! Metode şi tehnici de autocunoaştere*, ed. cit. – n.red.). Mă voi limita deci să vă prezint aici exerciţiul practic.

- Îmi dezvolt o încredere de sine solidă şi sănătoasă ;
- Comportamentul meu este din ce în ce mai puternic şi mai încrezător ;
- Mi-e din ce în ce mai uşor să mă simt în largul meu şi sigur pe mine ;
- E din ce în ce mai plăcut să mă simt plin de siguranţă şi de încredere în mine.

Dacă vreţi să vă sporiţi aptitudinea de a comunica :

- Sînt din ce în ce mai destins faţă de ceilalţi ;
- Pot să intru tot mai uşor în contact cu interlocutorii mei ;
- Găsesc cu uşurinţă cuvintele pentru a dialoga cu alţii ;
- Ştiu să mă arăt natural şi plăcut cînd mă aflu în prezenţa persoanelor necunoscute ;
- Constat cu tot mai multă plăcere cît mi-e de uşor să dialoghez şi să conving ;
- Comunic bine cu ceilalţi şi, de la o zi la alta, tot mai bine.

Sau să presupunem că aţi vrea să asimilaţi *pattern*-urile de limbaj ericksoniene :

- Sînt tot mai familiar cu folosirea *pattern*-urilor de limbaj ericksoniene ;
- Mi-e cu adevărat uşor să integrez şi să asimilez *pattern*-urile de limbaj ericksoniene ;
- Mă servesc în mod natural şi spontan de *pattern*-urile de limbaj ericksoniene ;
- Folosesc cu bună ştiinţă şi în mod adecvat *pattern*-urile de limbaj ericksoniene ;
- Ştiu să aplic din ce în ce mai bine *pattern*-urile de limbaj ericksoniene în viaţă şi în comunicarea cu ceilalţi ;
- Utilizarea *pattern*-urilor de limbaj ericksoniene este pentru mine o a doua natură şi un imens atu în contactele cu ceilalţi.

În aceste formulări trebuie respectate cîteva reguli simple :

- „Nu" sau „Nu mai" sînt interzise ! (Nu spuneţi : „Nu mai sînt timid", ci „Sînt din ce în ce mai sigur pe mine") ;
- Vorbiţi de *soluţii*, nu de problemele pe care nu vreţi să le mai aveţi ! ;
- Folosiţi calificative tari sau/şi implicînd ideea de uşurinţă (puternic, cu putere, intens, ferm, cu forţă, uşor, cu uşurinţă...) sau/şi de plăcere ;

- Utilizaţi des „din ce în ce mai", „tot mai bine" ;
- Timpul conjugării este cel mai adesea prezentul ;
- Limbajul trebuie să fie cel mai simplu posibil, cuvintele sînt cele de fiecare zi – nici filozofie, nici psihologie, nici abstracţiune, nici literatură, nici poezie.

Cînd v-aţi predefinit frazele pe care le veţi spune Inconştientului în timpul şedinţei de autohipnoză, puteţi începe.

Scopul şedinţei este ca mîna dumneavoastră să leviteze de la sine şi fără amestecul voinţei conştiente

Cînd se întîmplă acest lucru, este *semnul* că sînteţi într-o stare de transă hipnotică şi că, datorită acestui fapt, accesul la Inconştient este mai liber decît în SCO. Amintiţi-vă că nu e nimic ezoteric sau magic în levitarea mîinii : Inconştientul dumneavoastră – adică nimeni altcineva decît dumneavoastră înşivă – preia atunci frîiele pentru a vă mobiliza mîna şi antebraţul (uneori chiar braţul). Astfel, levitarea ca atare nu are alt scop decît să arate că a sosit momentul sugestiilor. Nu îi acordaţi deci mai multă importanţă.

Există o întreagă procedură pentru levitarea mîinii, care trebuie făcută cu ochii închişi şi, înaintea primei şedinţe, sesizaţi bine progresia frazelor sau, şi mai bine, *învăţaţi textul ce urmează pe dinafară*[2] . Căci dacă nu ştiţi ce să mai spuneţi, vă pierdeţi pe drum şi ieşiţi din starea căutată ; atunci, va trebui să reîncepeţi de la zero. Avansarea în procedură este cea care generează starea de transă hipnotică, starea de conştiinţă modificată căutată.

Să ştiţi că este posibil să nu o atingeţi de prima dată. Trebuie să învăţaţi să „o luaţi mai uşor", să intraţi deliberat într-o altă stare de conştiinţă decît SCO. Dar amintiţi-vă că sînteţi singur cu dumneavoastră înşivă : nimeni nu vă constrînge ; singur v-aţi ales obiectivul şi acest lucru e salutar pentru dumneavoastră. De aceea, relaxaţi-vă, abandonaţi rigidităţile şi crispările : nu poate rezulta decît ceva bun. Perseverenţa

1. Am conceput o casetă audio care vă scuteşte de acest efort şi care vă ghidează de la începutul pînă la sfîrşitul acestei şedinţe de autohipnoză cu levitarea braţului. Puteţi să o procuraţi de la Neo Cortex, 7 place d'Austerlitz F-67004 Strasbourg France.

şi repetarea vă vor face să reuşiţi atît în levitarea mîinii, cît şi în implantarea sugestiilor. Prin urmare, nu vă descurajaţi dacă nu obţineţi dintr-o dată un rezultat foarte semnificativ. Şi luaţi-o de la capăt.

Iată cum să faceţi

- Izolaţi-vă timp de aproximativ 30 de minute.
- Aşezaţi-vă într-o poziţie confortabilă (dar nu pentru a dormi!) lăsîndu-vă mîinile să se sprijine pe coapse, coatele pe rezemătoare, asigurîndu-vă că vă puteţi mişca articulaţiile.
- Închideţi ochii.
- Concentraţi-vă.
- Nu vă grăbiţi, luaţi-o încet.
- Gîndiţi-vă la text concentrîndu-vă asupra lui şi murmuraţi-l.
- Faceţi ce spune textul: punctele de suspensie reprezintă tăceri care vă permit să urmaţi instrucţiunile.
- Atunci cînd va veni momentul, vă veţi sugera frazele pe care le-aţi pregătit în funcţie de scopul urmărit (vedeţi mai departe, p. 257). Pentru aceasta, desigur, va trebui să vi le amintiţi. Le veţi verbaliza pe fiecare de două pînă la trei ori, iar ordinea în care le veţi spune Inconştientului nu are nici o importanţă.
- Pe de altă parte, vă veţi da seama că o şedinţă de autohipnoză reuşită are, în plus, imensul merit de a vă relaxa şi de a vă regenera energia vitală – beneficiu secundar deloc neglijabil!

Iată acum textul pentru inducerea autohipnozei, text care vă va duce, astăzi sau poate ceva mai tîrziu, în starea de conştiinţă favorabilă pentru a-i spune Inconştientului ce vreţi de la el.

- Iată-mă aşezat confortabil şi observîndu-mi poziţia în acest fotoliu în care mă simt foarte relaxat...
- Iar acum îmi îndrept privirea asupra picioarelor... identific zonele mai reci şi zonele mai calde ale picioarelor mele... Identific cu grijă diferitele senzaţii ale picioarelor, unele după altele... contactul cu papucii... poate o înţepătură... Sînt foarte atent la poziţia picioarelor mele...

- Iar acum îmi simt pulpele, cele două pulpe ale mele... şi percep contactul cu hainele care-mi acoperă pulpele... şi poate, într-o clipă, voi simţi un fel de pişcătură... sau o uşoară mîncărime... într-o parte sau alta a pulpelor...
- Iar acum îmi privesc cu atenţie genunchii... Sînt deosebit de sensibil la senzaţiile de orice fel, care pot să aibă loc în genunchii mei... Poate o mîncărime... sau contactul cu hainele... sau poate o vibrare a pielii... pe un genunchi sau pe celălalt...
- Iar acum devin foarte atent la coapsele mele, la cele două coapse ale mele... Îmi concentrez toată atenţia asupra coapselor... Simt foarte desluşit contactul cu mîinile mele care-mi apasă pe coapse... Disting cu claritate zonele mai calde şi zonele mai reci ale coapselor şi le identific cu grijă... Simt presiunea fotoliului sub coapse... Şi percep diferitele senzaţii care au loc eventual în coapsele mele... senzaţii de cald... rece... apăsare... sau o înţepătură... sau un tremurat...
- Iar acum îmi concentrez întreaga atenţie asupra spatelui şi asupra bazinului... Devin foarte atent la diferitele senzaţii pe care le pot repera, pe care le pot identifica în zona bazinului şi a spatelui... Şi poate că, în scurt timp, voi putea percepe o vibrare a pielii... ori o altă senzaţie într-un anumit loc de pe spate sau bazin... Îmi las atenţia să cerceteze această zonă a corpului meu... şi sînt foarte concentrat să reperez... orice senzaţie... un gîdilat uşor... sau un tremurat... dacă apare pe spate sau bazin... în faţă... pe laterale sau înapoia bazinului...Şi încerc să percep contactul spatelui şi al bazinului... cu spătarul fotoliului...
- Iar acum îmi concentrez atenţia asupra capului şi cefei... simţind contactul capului cu fotoliul... Percep orice senzaţie... de orice fel... care poate avea loc acolo, în ceafă sau în partea dinapoi a capului sau pe pielea capului... iar peste o secundă e posibil ca o senzaţie de tremur uşor să se manifeste acolo... undeva... pe pielea capului...
- Iar acum îmi îndrept atenţia asupra umerilor... şi le identific poziţia în spaţiu... şi sînt foarte sensibil la orice senzaţie care se poate produce acolo, în umerii mei... răcoare... ori căldură... sau orice altă senzaţie, de orice natură ar fi... pe care o pot identifica...
- Iar acum mă concentrez asupra braţelor... şi asupra antebraţelor... şi le percep poziţia în spaţiu... dar şi diferitele senzaţii care au loc acolo, localizate în cele două braţe şi antebraţe... cele care ar avea

loc peste o clipă... eventual... căldură... ori răcoare... ori o înţepătură... Şi sînt extrem de concentrat asupra braţelor şi a antebraţelor... percep foarte distinct contactul braţelor pe rezemătoare...

- Iar acum îmi îndrept atenţia asupra mîinilor, cele două mîini ale mele.. şi le simt acolo, aşezate pe coapse... Percep distinct contactul mîinilor cu coapsele... şi devin foarte atent la diferitele senzaţii care pot... eventual... să aibă loc în mîinile mele... foarte atent... Apoi le identific... fie că această senzaţie este o înţepătură... sau o mîncărime... dacă nu cumva este un uşor tremur al pielii... undeva, la una dintre cele două mîini... Îmi concentrez cu adevărat toată atenţia, întreaga mea atenţie asupra mîinilor... Va apărea o senzaţie de căldură?... Sau o înţepătură?... Sau o senzaţie de umflare?... Dacă nu cumva este un uşor tremur?... Încă nu ştiu, dar sînt foarte atent să o percep cum trebuie...
- Poate fi vorba, bineînţeles, şi de o uşoară mişcare, poate a unui singur deget mai întîi... de la mîna dreaptă... sau de la mîna stîngă... încă nu ştiu... Eventual... într-o clipă... pot simţi o senzaţie la unul dintre degete... La mîna stîngă?... Sau la mîna dreaptă?... Va fi degetul mare?... Sau degetul mic?... Sau poate arătătorul?... Ori degetul mijlociu?... Ori poate inelarul?...
- Concentrîndu-mi extrem de mult atenţia, pot acum să îmi dau seama că există diferenţe de senzaţii... între cele două mîini... O mînă este mai grea poate... şi atunci cealaltă e mai uşoară... şi fiind foarte, foarte atent, eu pot să ştiu acum care dintre mîini este puţin mai grea... şi care este mai uşoară... şi încerc să simt contactul mîinii care apasă mai greu pe coapsă... şi cu cît anume este mai grea... şi pot chiar să o fac să apese mai greu[1]... iar acum îmi concentrez toată atenţia asupra mîinii mai uşoare... şi fiind foarte receptiv... extrem de receptiv... simt că această mînă ar putea deveni chiar şi mai uşoară... şi mai uşoară... şi pot simţi cum devine şi mai uşoară... şi observ liniştit şi calm cum devine tot mai uşoară... Iar acum îmi imaginez un balon care pluteşte în aer... un balon extrem de uşor...

1. *Nu veţi face nici un efort muscular*: veţi simţi cum mîna devine mai grea şi apasă mai tare pe picior. Nu trebuie decît să fiţi extrem de atent şi de receptiv.

şi-mi imaginez că acest balon se leagă de încheietură cu o sforicică... de încheietura cea mai uşoară... şi-mi imaginez acest balon atît de uşor, ca aerul... şi aleg culoarea balonului... şi-mi imaginez culoarea sa... iar acest balon este bine prins acum de încheietură şi îmi face mîna şi mai uşoară... tot mai uşoară... şi poate chiar să-mi ridice încet mîna... lejer şi domol... şi pot simţi cum mîna mi se uşurează şi mai mult, tot mai mult şi mai mult, datorită acestui balon atît de uşor... atît de uşor...

- Iar acum voi număra rar de la 10 la 1... şi cu fiecare cifră descrescătoare... cu ajutorul balonului... mîna mai uşoară... se poate ridica încet... lent... lejer... domol... În ritmul său... în felul său... cum vrea ea... alene... iar cînd voi ajunge la 1... mîna va putea, eventual, să se oprească acolo unde a ajuns... sau să continue să se înalţe... iar apoi... să rămînă ridicată... cu uşurinţă... şi e atît de lin, de lejer şi de plăcut... (repetaţi întregul paragraf).
- Şi încep să număr *acum*... 10... 9... 8... 7... din ce în ce mai uşoară, cu ajutorul balonului... mîna mea se poate simţi încă şi mai uşoară... şi-i vine uşor să se ridice... în felul său... lent... şi plăcut... 6... 5... 4... şi poate chiar să îmi placă... să-mi simt mîna uşoară... ridicată în aer... puţin mai sus poate... şi e atît de simplu şi de lin... şi e chiar plăcut să-mi simt mîna atît de uşoară... ridicîndu-se cu uşurinţă de la sine... în ritmul său... în felul său... 3... 2... 1... 1... 1...
- Iar acum mîna mea este acolo, ridicată... şi cu ajutorul balonului imaginar căruia îi ştiu şi culoarea... mîna mea se aşază într-o poziţie confortabilă... şi o las să se pună în această poziţie... după cum vrea ea...
- Şi, în acest timp,... cîtă vreme mîna mea se aşază în această poziţie confortabilă... eu ştiu că mă simt, cu fiecare zi, tot mai bine... la toate nivelurile, în fiecare zi, mă simt chiar din ce în ce mai bine... şi...

➢ ACUM ESTE MOMENTUL ÎN CARE ASIMILAŢI SUGESTIILE POZITIVE PE CARE LE-AŢI PREGĂTIT: CELE CINCI SAU ŞASE FRAZE PE CARE LE REPETAŢI, INDIFERENT ÎN CE ORDINE, PE FIECARE DE DOUĂ PÎNĂ LA ŞASE ORI. Spuneţi-le calm, fără să depuneţi vreun efort, aşa cum vin ele, aproape detaşat şi continuînd să fiţi conştient de mîna ridicată...

Apoi continuaţi astfel:

- Iar acum... mîna este acolo, ridicată, uşoară... şi în fiecare zi, pe toate planurile, mă simt mai bine... şi din ce în ce mai bine... tot mai bine, cu fiecare zi...
- Iar acum voi număra de la 1 la 10... şi, cu fiecare cifră crescătoare, mîna mea se va apropia de picior... iar la 10 va putea din nou să se sprijine... pe de-a-ntregul, încet şi confortabil... pe coapsa mea... (repetaţi întregul paragraf)...
- Iar acum încep să număr[1] ... 1... 2... 3... 4... mîna se poate apropia de picior... 5... 6... 7... tot mai aproape de picior... în ritmul său... lent... 8... 9... 10... 10... 10...
- Iar acum, fiindcă mîna se află din nou în contact cu piciorul,... devin receptiv la senzaţiile care au loc în mîinile mele... în mîna mai uşoară... şi în mîna mai grea... Iar acum îmi voi lăsa mîinile să capete senzaţii asemănătoare... Şi în acest timp desprind mental balonul imaginar... amintindu-mi culoarea lui... şi el se înalţă în aer... iar eu ştiu că l-aş putea chema înapoi oricînd aş avea nevoie de el... cu uşurinţă... Îmi concentrez acum atenţia, pentru cîteva secunde, asupra antebraţelor şi braţelor...
- Şi acum îmi îndrept atenţia asupra umerilor... cei doi umeri ai mei... şi le simt poziţia în spaţiu...
- Iar acum îmi concentrez atenţia asupra... capului... şi asupra cefei... Şi simt contactul capului cu fotoliul...
- Iar acum, întreaga atenţie se concentrează asupra spatelui... şi asupra bazinului... şi simt contactul... spatelui şi al bazinului cu fotoliul...
- Acum... sînt atent la coapsele mele... şi la senzaţia mîinilor aşezate pe coapse... şi la contactul coapselor cu scaunul...
- Iar acum mă concentrez asupra genunchilor, cei doi genunchi ai mei... şi îi simt acolo...
- Iar acum sînt atent la pulpele mele...
- Şi la picioarele mele... le simt poziţia în spaţiu... şi la contactul cu interiorul încălţărilor...
- Iar acum îmi voi purta atenţia pe tot corpul, de la picioare la cap, cu rapiditate...

1. Mişcarea de coborîre poate fi uşor sacadată: totul va fi bine. Lăsaţi-vă în voia „inteligenţei corpului".

- Şi de la cap la picioare, cu rapiditate...
- Gîndiţi-vă că va fi din ce în ce mai simplu, cu fiecare ascultare a casetei.
- Iar acum voi număra de la 1 la 5. Cu fiecare cifră descrescătoare mă voi apropia de starea de veghe obişnuită, iar la 5 voi putea să deschid ochii şi să mă destind. Voi în plină formă şi perfect sănătos, cu toate simţurile ascuţite. Şi voi fi cu totul în măsură să petrec o zi plin de vigoare, eficacitate, energie, optimism, entuziasm, bucurie de a trăi şi cu zîmbetul pe buze. Din momentul acesta încep să număr:
  1... Respir foarte adînc – şi las energiile să urce în mine.
  2... Respir şi mai adînc – şi las energiile să urce tot mai mult în mine.
  3... La 5 voi deschide ochii şi mă voi destinde, voi fi în plină formă şi perfect sănătos, cu toate simţurile ascuţite. Şi voi fi cu totul în măsură să petrec o zi, plin de vigoare, eficacitate, energie, optimism, entuziasm, bucurie de a trăi şi cu zîmbetul pe buze.
  4...
  5... (Pocniţi din degete, deschideţi ochii şi relaxaţi-vă. Adăugaţi: „Sînt în plină formă şi perfect sănătos".)

În ce scopuri veţi folosi autohipnoza?

Aşa se încheie şedinţa de autohipnoză cu levitarea mîinii. Vă sugerez cu tărie să perseveraţi. Pe de o parte, pentru a reuşi să ieşiţi din SCO şi să obţineţi levitarea, iar pe de altă parte, ca să vă imprimaţi sugestiile dorite. Nu obţineţi nimic după o singură şedinţă: numai repetiţia conduce la succes. Nu e nimic obositor însă, căci aceste şedinţe de autohipnoză au nepreţuitul avantaj suplimentar de a vă destinde şi de a vă energiza.

Nu puteţi decît să vă supuneţi evidenţei: comunicarea are ceva magic. Cu semenii dumneavoastră, ea devine benefică la toate nivelurile vieţii: sentimente, familie, muncă, educaţie, contacte „utile". Cu dumneavoastră înşivă, ea poate fi plină de bogăţii, de puteri, de descoperiri, de înflorire, de succes şi de împlinire profesională.

Aşadar, nu vă lipsiţi de toate acestea şi exersaţi. Veţi vedea, cu puţin antrenament, că devine în acelaşi timp uşor, pasionant, satisfăcător şi... extrem de productiv.

S-ar putea să vă doriţi o a patra recreaţie acum... Sau poate mai tîrziu... Rămîne la alegerea dumneavoastră. E suficient să întoarceţi pagina.

Cea de-a patra recreaţie

Poate că, (numele dumneavoastră), *doriţi să experimentaţi încă una dintre binefacerile pe care vi le poate procura comunicarea cu dumneavoastră înşivă în SCM ?* Atunci, iată ultima recreaţie pe care v-o propun în această carte. Poate că nu aţi beneficiat încă de toate atuurile pe care vi le aduce o bună stăpînire, atunci, (numele dumneavoastră), *veţi avea de cîştigat pe toate planurile*. Puteţi ajunge aici, chiar dacă vă îndoiţi. Şi, după cum ştiţi deja, cine sînt eu ca să vă spun, (numele dumneavoastră), că *viaţa dumneavoastră va fi împlinită*. Nimeni nu poate şti, (numele dumneavoastră), *cît succes veţi avea, cît de împlinit şi de fericit veţi fi dispunînd de toate atuurile celei mai bune comunicări*. Nu sînteţi obligat să mă credeţi, dar, (numele dumneavoastră), *veţi încerca şi veţi reuşi*...

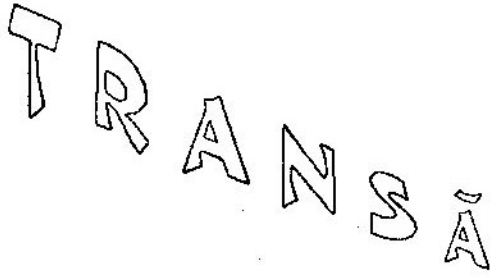
Eventual, puteţi chiar acum să vă aşezaţi într-o poziţie confortabilă... cu cartea deschisă în mîini. Puteţi citi cele ce urmează, dar nu o faceţi în grabă...

Procedaţi aşa cum aţi procedat deja înainte de trei ori. Aveţi tot timpul, luaţi-o încet ca să *trăiţi* aventura din interior...

Lăsîndu-le să vă pătrundă, impregnaţi-vă mai ales de cuvintele cu majuscule...

Cea de-a patra recreaţie

Ce s-ar întîmpla dacă ai privi în jurul tău ca să observi un anumit obiect care se află acolo, lîngă tine – acela pe care-l alegi acum...
să-l priveşti cu atenţie cîteva clipe?...
Ai putea să-i observi culoarea...
mărimea...
materialul...
forma...
un detaliu sau altul, la alegere...
pe urmă, încet...
lent...
lasă-te, (prenumele dumneavoastră), să aluneci în



aşezat confortabil...
liniştit...
calm şi fără griji...
Poţi să-ţi asculţi şi RESPIRAŢIA...
şi să SIMŢI cum aerul intră şi iese din plămîni...
Poţi să te simţi CONFORTABIL...
şi să te RELAXEZI...
şi să remarci senzaţiile de DESTINDERE...
pe care, eventual, le simţi în BRAŢE...
şi în PICIOARE...
începînd de ACUM...

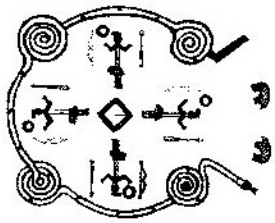
Şi te poţi întreba...
cum te-ai simţi...
dacă trupul ţi-ar fi şi mai relaxat...
braţele...
şi picioarele...
DA, poţi să te întrebi...
şi să fii ATENT la senzaţiile tale...
şi să constaţi că e plăcut, că eşti MAI CALM...
şi mai liniştit...

Şi cît timp trupul tău e acolo, aşezat, TIHNIT...
îţi poţi lăsa mintea să se relaxeze...
şi să asculţi vocea mea, care îţi vorbeşte...
şi să te gîndeşti la ce evocă...
PRIVIND în privirea ta interioară...
Poţi crea fiecare detaliu...
în felul tău...
după gustul tău...
folosindu-te de CREATIVITATEA ta...
SPIRITUL tău INCONŞTIENT poate concepe...
fiecare aspect, fiecare culoare...
şi să se simtă LIBER SĂ-ŞI IMAGINEZE...
şi să creeze în totală INDEPENDENŢĂ...

Iar acum, dacă vrei, ai putea...
să numeri şi să-ţi imaginezi culorile...
astfel...

10... maro...
9... roşu...
8... portocaliu...
7... galben...
6... verde...
5... albastru...
4... indigo...
3... violet...
2... mov...
1... alb...

Iar acum ai putea observa cît poate fi...
de uşor...
să te laşi să aluneci într-o stare de transă...
uşoară şi plăcută...
care măreşte CONCENTRAREA
şi PROSPEŢIMEA...
şi RELAXAREA...
Ai mai putea remarca senzaţiile de CONFORT...
şi LINIŞTEA din piept...
şi moleşeala gesturilor tale...
în timp ce înaintezi în această experienţă...
Şi ai mai putea să observi că cel mai frumos cuvînt este...
poate cuvîntul...
IUBIRE...
şi să-ţi asculţi mentalul inconştient repetînd...
IUBIRE...
în interiorul, în adîncurile tale unde e cald...
inspirîndu-ţi poate un sentiment de afecţiune şi de recunoştinţă...
Şi eşti în stare să ACCEPŢI, dacă vrei...
vibraţia cuvîntului...
IUBIRE...
Şi să-i ASOCIEZI poate aceste cuvinte...



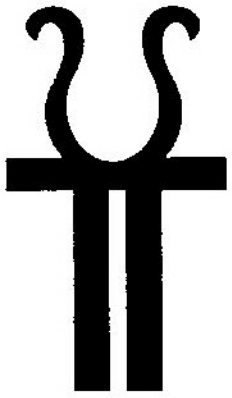
Poate că nu ţi-ai permis...
pînă ACUM...
să SIMŢI aşa de aproape...
în braţele şi picioarele tale...
sau în pîntece şi piept...
senzaţiile pe care mentalul tău inconştient le
ASOCIAZĂ...
cuvîntului...
IUBIRE...
pentru că poate încă nu ai înţeles...
că CEA MAI FRUMOASĂ ŞI CEA MAI MARE
COMUNICARE...
este cea cu...
IUBIREA...

Ce s-ar întîmpla dacă mîine...
sau ceva mai încolo...
te-ai lăsa să aluneci...
în plăcere...
în siguranţă...
în încredere...
şi în profunzimea...

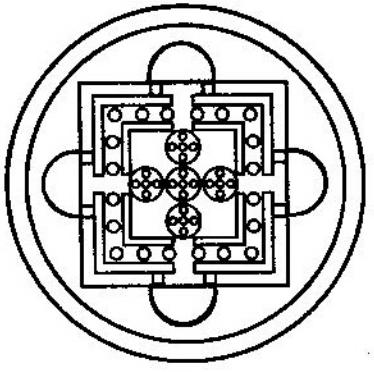
IUBIRII...
şi ţi-ar exalta inima...
corpul...
sufletul?...

Te poţi gîndi la acest lucru ACUM...
fără să te grăbeşti...
ai tot timpul din lume...

Iar cînd vei fi pregătit...
şi numai cînd vei fi pregătit...
vei putea reveni în starea obişnuită...



Şi, într-o clipă, poţi reveni în starea obişnuită...
ca şi cum te-ai trezi dintr-un somn binefăcător...
senin şi odihnit ...
în timp ce, în adîncul tău...
poţi păstra...
în modul cel mai util şi mai plăcut pentru tine...
ceea ce ai dobîndit şi simţit...
ceea ce ai observat şi ascultat...



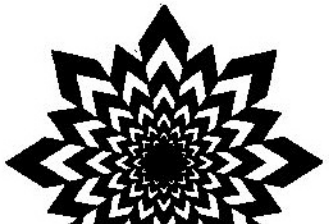
acceptînd că tot acest complex POZITIV ...
continuă să FACĂ PARTE DIN TINE...
şi SĂ SE DEZVOLTE în adîncul tău...
tot mai mult şi mai bine...

Iar acum poţi lesne, în ritmul şi în felul tău,...
să te întorci aici – în acest spaţiu, în acest loc...
E destul să numeri astfel :

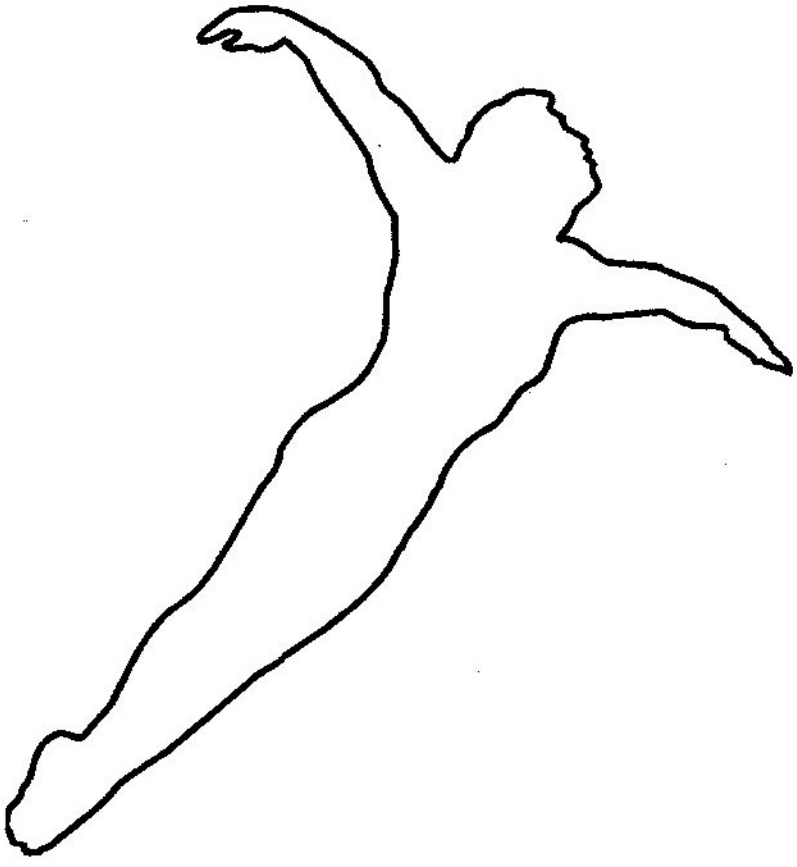
1 – 2 – 3 – 4 – 5–
6 – 7 – 8 – 9 – 10...

ca să te simţi proaspăt, vioi, în plină formă şi perfect sănătos...
cu simţurile ascuţite şi pregătit să petreci o zi
plin de vigoare, eficacitate, optimism, entuziasm, bucurie
de a trăi şi cu zîmbetul pe buze...

Acum revino, relaxează-te, eşti în plină formă
şi perfect sănătos...



Trezeşte-te !



Concluzie

Trebuie să vă mărturisesc ceva: nu am avut niciodată în mînă vreunul dintre acele papirusuri secrete ale lui Thot, ascunse în subteranele de la Hermopolis. V-aţi dat seama, desigur. Dar cum aş fi putut rezista ideii de a mă referi la cel mai vechi Maestru al Comunicării pe care-l cunoaştem? Mi-aş fi putut imagina un ghid mai bun?

Şi apoi, dumneavoastră ştiţi că ceea ce a scris Thot merită luat în seamă şi *încercat*!

Încercaţi: chiar vă doresc acest lucru. În acelaşi timp, nimeni nu poate şti pînă unde veţi merge – dumneavoastră sînteţi singurul care hotărăşte.

Iar acum aş vrea să vă mai spun un lucru (eu sînt cea care vă vorbeşte, nu Thot):

Nu poţi fi fericit izolat în colţul tău.

Plăcerea, succesul şi fericirea sînt legate de celelalte.

Puteţi crea această plăcere, acest succes şi această fericire atît pentru dumneavoastră, cît şi pentru alţii.

Aşadar, nu mai aveţi ce aştepta (timpul pierdut, pierdut rămîne). Începeţi

Acum...

Primiţi acum mulţumirile mele pentru că m-aţi însoţit pînă aici. Căci, deşi nu v-am văzut la faţă, eu pentru *Dumneavoastră* am scris această carte – ceea ce ţine tot de comunicare. La sfîrşitul unei comunicări există în mod normal şi un „la revedere". Aşadar, vă spun la revedere *Dumneavoastră*, da, *Dumneavoastră*, cel a cărui privire trece chiar acum peste aceste rînduri. Poate că ne vom regăsi într-o altă carte sau cu prilejul altei întîlniri. Cine ştie?...

La revedere...

Epilog

Patru zile s-au scurs de la întîlnirea sa cu acel Tengu din munţi. Fata se gîndeşte că ar fi bine să coboare în vale şi să se întoarcă în sat. Desigur, încă nu e sfîrşitul sezonului de exploatare a cărbunelui, mai este pînă atunci. Ea are, în sfîrşit, de realizat ceva, însă nu va putea reuşi aici, unde nu este nimeni.

Celui îndrăzneţ, lumea îi este favorabilă. Celui care deţine cît de cît ştiinţa duhurilor Tengu, mintea şi inima oamenilor îi sînt deschise. Fata înţelege deja toate puterile pe care i le-a descoperit duhul muntelui, iar acum e o joacă de copii pentru ea să-şi convingă tatăl să o lase să plece.

Ea coboară deci cu pas vioi şi încrezător pe cărarea abruptă ce duce în vale cînd, la o răscruce, se trezeşte înconjurată de cinci bandiţi înarmaţi, rînjind la şansa ce li se arată. Însă tînăra fată îşi păstrează sîngele rece, îşi foloseşte cunoştinţele Tengu şi este condusă teafără şi nevătămată de către cei cinci bandiţi pînă la marginea satului. Ea reuşeşte chiar să îl convingă pe şeful lor să-l elibereze şi pe celălalt prizonier : un fin om de litere aparţinînd clanului Shogunilor. Şi iată că tînăra este răsplătită cu recunoştinţă.

De la casa Shogunilor pînă în capitală şi la palatul imperial sînt cîţiva paşi mari. Dar nu chiar atît de mari : tînăra fată îi face cu vioiciune şi îşi sporeşte rapid averea, faima şi puterea.

Ea descoperă dragostea, se împlineşte ca femeie, răspîndeşte fericire în jurul ei. Se întîmplă adesea ca Împăratul să-i încredinţeze delicata misiune de a face pace între clanurile rivale sau vreo negociere, greu de realizat de către altcineva...

Duce o viaţă fericită. Căci viaţa nu poate fi decît fericită atunci cînd lucrăm în slujba păcii, cînd există multe întîlniri, prietenii şi cînd bucuria ne sălăşluieşte în casă...

Mulţumiri

Orice creaţie este rezultatul muncii tuturor celor care au pus o piatră la construirea edificiului : nimic nu se naşte din nimic.

Ideile vehiculate în această carte îşi au sursa în operele lui *Milton Erickson*, ale lui *Carl Gustav Jung*, *Mircea Eliade*, *Richard Bandler*, *John Grinder*, *Robert Dilts*, *Anthony Robbins*, *Dale Carnegie*, *Paul Watzlawick*, *Robert Cialdini*, *Mark MacCormack*, *Harvey Mackay*, *Ragini Michaels*, *Michel Nachez*. Ele provin şi de la multe alte persoane mai puţin cunoscute, care au adăugat acestor idei lucruri nepreţuite : înţelepciunea popoarelor şi inteligenţa pragmatică numită şi „bun-simţ".

Orice creaţie este rezultatul acelor lucruri care au susţinut-o. Vocile somptuoase ale grupului *I Muvrini* şi excepţionala muzică de transă a lui *Laszlo Hortobagyi* au produs starea de conştiinţă favorabilă redactării acestui text. Ele m-au inspirat într-un grad înalt.

Orice creaţie este rezultatul mijloacelor tehnice care i-au permis să se nască. După calculator, cea mai frumoasă invenţie pentru un autor de cărţi este programul de dictare vocală : mulţumesc *Dragon Systems* pentru că mi l-a instalat pe calculatorul de care mă folosesc. Mulţumesc de asemenea *Corel Draw*, *One Mile Up*, *Image Club Graphics*, *Totem Graphics* şi *Management Graphics* pentru că mi-au permis să folosesc imaginile artistice care ilustrează această carte.

Le mulţumesc tuturor, psihoterapeuţi, antropologi, specialişti în comunicare, muzicieni, informaticieni şi manageri, pentru că mi-au oferit atîtea lucruri şi mi-au făcut sarcina atît de uşoară. Şi nu doar uşoară, ci şi confortabilă, stimulantă, plăcută.

Îi rog pe toţi să primească mărturia deplinei mele recunoştinţe.

Pentru orice informaţie privind terapia, comunicarea, dezvoltarea personală, hipnoza, stagiile şi formaţiile TNPro^{MC}, o puteţi contacta pe autoare la :

Érica GUILANE-NACHEZ
CENTRE D'ÉNERGÉTIQUE HUMAINE
7, place d'Austerlitz
F-67004 STRASBOURG
France

E-mail : **nachez@club-internet.fr**
Internet : **http : //www.Club-Internet.fr/perso/nachez**

Bibliografie

BANDLER, Richard, *Un cerveau pour changer*, Paris, InterÉditions, 1990, p. 230.

BANDLER, Richard, *Magic in action*, Cupertino, Meta Publications, 1992 p. 231.

BANDLER, Richard şi GRINDER, John, *Les secrets de la commmunication*, Versoix-Genève, Éditions Reuille, 1988, p. 294.

BATESON, G., BIRDWHISTELL, R., GOFFMAN, E., HALL, E.T., JACKSON, D., SCHEFLEN, A., SIGMAN, S. şi WATZLAWICK, P., *La nouvelle communication*, Paris, Seuil, 1981, p. 380.

CARNEGIE, Dale, *Comment se faire des amis*, Paris, Le Livre de Poche, 1991, p. 317.

CAYROL, Alain şi de SAINT-PAUL, Josiane, *Derrière la magie*, Paris, InterÉditions, 1984, p. 229.

CIALDINI, Robert B., *Influence, science and practice*, UK, HarperCollins Publishers, 1988, p. 303.

ELIADE, Mircea, *Images et symboles*, Paris, Gallimard, 1952, p. 238.

ERICKSON, Milton H., *Ma voix t'accompagnera*, Paris, Hommes et Groupes Éditions, 1986, p. 257.

GANZEL, David, *De la publicité à la communication*, Paris, Éditions Rochevignes, 1986, p. 271.

GUILANE-NACHEZ, Érica, *Vous n'aimez pas ce que vous vivez ? Alors, changez-le !*, Bruxelles, Marabout, 1995, p. 363.

GUILANE-NACHEZ, Érica, *Bien se connaître pour bien piloter sa vie*, Paris, InterÉditions, 1996, p. 220 (trad. rom. de Florin Iorga, *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*, Editura Polirom, Iaşi, 2003).

GUILANE-NACHEZ, Érica, AKUTAGAWA, Donald şi WHITMAN, Terry, *Mêlons-nous de nos affaires*, Paris, InterÉditions, 1997, p. 197.

HALEY, Jay, *Un thérapeute hors du commun : Milton Erickson*, Paris, Desclée de Brouwer Éditions, 1995, p. 380.

JUNG, Carl Gustav, *Psychologie de l'Inconscient*, Genève, Librairie de l'Université, 1973, p. 220.
MACKAY, Harvey, *Nager avec les requins sans se faire manger tout cru*, Paris, InterÉditions, 1988, p. 262.
MICHAELS, Ragini Elisabeth, *Lions in Wait*, Seattle, Facticity Trainings Inc., 1993, p. 283.
NACHEZ, Michel, *Les États non Ordinaires de Conscience*, Bruxelles, Marabout, 1997, p. 362.
SENTEIN, Daniel, *La stratégie du montreur d'ours*, Jacou, Éditions Claude-Rose Touati, 1989, p. 121.
VIGNAUX, Georges, *Les sciences cognitives*, Paris, Éditions La Découverte, 1991, p. 351.
WATZLAWICK, Paul, HELMICK, Beavin, J. şi JACKSON, Don D., *Une logique de la communication*, Paris, Seuil, 1972, p. 286.
WATZLAWICK, Paul şi NARDONE, Giorgio, *L'art du changement*, Bordeaux-Le-Bouscat, L'Esprit du temps, 1993, p. 221.

Cuprins

Prolog 5
Introducere 9

Prima parte
Comunicare şi magie

Comunicarea e ceva magic 15
Manipularea se găseşte pretutindeni 22
Învăţaţi să rezistaţi manipulării 32
Abandonaţi-vă 60

Partea a doua
Antrenaţi-vă în comunicarea interpersonală

Cele 13 principii pentru o bună comunicare 71
Cel de-al paisprezecelea papirus 110
A doua recreaţie : o transă 124

Partea a treia
Transă şi hipnoză

Comunicaţi în transă 135
Hipnoza ericksoniană 157
Puterea numelui dumneavoastră 212

Partea a patra
Cum să comunicaţi cu dumneavoastră înşivă ?

Comunicaţi cu dumneavoastră înşivă 229

Autohipnoza 248

Cea de-a patra recreaţie 259

Concluzie 269

Epilog 271

Mulţumiri 273

Bibliografie 275

Colecţia HEXAGON

PRACTIC

Charly Cungi – *Cum putem scăpa de stres*

Sylvie Lair – *Cum să memorăm*

Charly Cungi – *Cum să ne afirmăm*

Alain Brulé – *Cum dialogăm şi cum convingem*

Brigitte Bouillerce, Françoise Rousseau – *Cum să ne motivăm*

Jean Félix Fiehl – *Cum să ne realizăm proiectele*

Patrik Traube – *Cum să ne alegem psihoterapeutul. Incursiune în psihoterapie*

Brigitte Bouillerce, Emmanuel Carré – *Cum să ne dezvoltăm creativitatea*

Renée Marti – *Cum să evităm eşecurile*

Jean-Denis Ménard – *Cum să ne administrăm timpul*

Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaşte-te pe tine însuţi*

Christophe de Jaeger – *Cum să rămînem tineri*

Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaşte-l pe celălalt*

Kyra Mesich – *Manual de supravieţuire pentru cei sensibili*

Guy Missoum – *Am reuşit ! Strategii, tehnici şi metode*

Yvon Dalat – *Ghidul reuşitei tale profesionale*

Peter Colwell – *Cheia succesului. Drumul tău către reuşită*

Brian Clegg – *Dezvoltarea personală. Curs rapid*

Érica Guilane-Nachez – *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*

Kathy Glover Scott – *Femeia de succes*

Brian Clegg, Paul Birch – *Creativitatea. Curs rapid*

Brian Clegg, Paul Birch – *Arta de a-i conduce pe ceilalţi. Curs rapid*

Richard Denny – *Cum să comunici ca să cîştigi. Secretele unei comunicări de succes*

Gisèle Commarmond, Alain Exiga – *Arta de a comunica şi de a convinge*

Richard Denny – *Încrede-te în tine însuți*

Ros Taylor, John Humphrey – *Cum să ajungi în top*

Ștefan Prutianu – *Antrenamentul abilităților de comunicare*

Louise Masson – *Politețea înainte de toate. Cum să reușești în afaceri*

Sylvie Royant-Parola – *Cum scăpăm de insomnii*

Érica Guilane-Nachez – *Transa, hipnoza și autohipnoza. Magia comunicării*

în pregătire :

Carole Collins, Carolyn Christison – *Trezește-te ! E mai târziu decît crezi*

Leo Lederrey – *Descurcă-te cum poți*

Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki – *Pledarea și respingerea argumentelor*

www.polirom.ro

Redactor : Ioana Alupoaie
Coperta : Ionuț Broștianu
Tehnoredactor : Gabriela Ghețău

Bun de tipar : aprilie 2004. Apărut : 2004
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266
700506, Iași, Tel. & Fax : (0232) 21.41.00 ; (0232) 21.41.11 ;
(0232) 21.74.40 (difuzare) ; E-mail : office@polirom.ro
București, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33,
O.P. 37 • P.O. Box 1-728, 030174
Tel. : (021) 313.89.78 ; E-mail : polirom@dnt.ro

Tipografia MULTIPRINT Iași
Calea Chișinăului 22, et. 6, Iași 700264
tel. 0232-211225, 236388, fax. 0232-211252

159000
Lei 25,90

Érica Guilane-Nachez

TRANSA, HIPNOZA ȘI AUTOHIPNOZA

A ști să comunici cu ceilalți este una dintre cheile succesului și ale fericirii. Dar cine sînt ceilalți? Aproapele sau partenerul tău de viață, copiii și membrii familiei tale, rudele, colegii, superiorii sau subalternii, furnizorii sau clienții, bancherul tău...

Ce vei cîștiga printr-o comunicare bună? Aproape totul: armonie, echilibru, încredere în sine, o personalitate puternică, o imagine pozitivă, putere, reușită, plăcere...

Inspirîndu-se din mitologia egipteană și folosindu-se de tehnicile hipnozei ericksoniene și de training-ul neuro-programat, autoarea a conceput o metodă originală pe care a experimentat-o în ateliere de formare. În *Transa, hipnoza și autohipnoza*, ea te învață într-o manieră accesibilă, clară și concretă cum poți utiliza aceste tehnici în viața de zi cu zi.

- Comunicare și magie
- Antrenați-vă în comunicarea interpersonală
- Transă și hipnoză
- Comunicați cu dumneavoastră înșivă

De aceeași autoare a apărut:
Șansa e de partea ta!
Metode și tehnici de autocunoaștere

Editura POLIROM
ISBN 973-681-592-7
9 789736 815928
www.polirom.ro

POLIROM

Érica Guilane-Nachez

TRANSA, HIPNOZA ȘI AUTOHIPNOZA

Magia comunicării